Der Weltkautschukmarkt

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde
der Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Ludwig-Maximilians-Universität
zu München

vorgelegt von

Willi Packenius
Diplom-Volkswirt
aus Bielefeld

Gedruckt bei C. Bertelsmann in Gütersloh / 1928

BIBLIOTHEEK RIJKS UNIV LEIDEN

Disposition.

Einleitung.

Kautschuk ist noch nicht lange ein Welthandelsartikel. Erst die Elektrizitätswirtschaft, die Automobil- und Fahrradindustrie haben seine Produktion so stark gefördert. Andererseits war der Aufschwung dieser beiden Industrien erst wieder durch die Ausdehnung der Kautschukproduktion möglich, wie sie die Plantagenkultur ab 1910 brachte. Während der kurzen Entwicklung dieses Rohstoffes zu einem der bedeutendsten Welthandelsartikel, dessen Plantagen-Gesellschaften über einen der kapitalreichsten Effektenmärkte der Welt verfügen, haben sich Umwälzungen von bedeutender Tragweite vollzogen. Diese Veränderungen charakterisieren sich mit einigen Sätzen:

1. Restlose Verdrängung des Wildkautschuks durch das Plantagenprodukt und eine Verlegung des Schwerpunktes der Produktion von Brasilien nach Südostasien.

2. Zurückdrängen Großbritanniens aus seiner Vormachtstellung auf dem Weltmarkte sowohl in Produktion als auch in Handel zugunsten anderer Staaten, hauptsächlich Niederländisch-Indiens.

3. Zunehmende Konzentration des Konsums und der Einflüsse auf die Produktion in den Vereinigten Staaten von Amerika.

Die Kämpfe auf dem Weltkautschukmarkt sind sowohl politischer wie wirtschaftlicher Art und bezwecken letzten Endes alle die Kontrolle über diesen wichtigen Rohstoff zu erlangen.

Die Darstellung sucht diese Richtungsänderungen an Hand der Entwicklung des Weltmarktes klarzumachen. Sie geht aus von den Hauptproduktionsgebieten, die sowohl nach der Höhe der Produktion wie der Gestaltung der Preise hin untersucht werden, zeigt die Verschiebung auf der Konsumseite und bringt einige besondere Probleme des Marktes in ausführlicher Darstellung.

I. Kapitel.

Kautschukproduzenten.

A. Amerika.

I. Brasilien.

Brasilien ist das Ursprungsland des Kautschuks, ja man kann fast sagen, der gesamten Kautschukproduktion der Welt, denn von hier aus wurden die Samen der Hevea brasiliensis nach den großen ostasiatischen Plantagen gebracht, die heute die Weltkautschukproduzenten darstellen. Jahrzehntelang hat es eine Vormachtstellung in diesem Rohstoff besessen, mit dem man vor gut 100 Jahren noch nichts anderes zu beginnen wußte, als Bleistiftstriche zu entfernen, und der doch in kürzester Zeit der Grundstoff einer der bedeutendsten Industrien der Welt geworden ist.

Die Stammpflanze des Parakautschuks gehört zu den Euphorbiaceen und unter diesen ist die Hevea brasiliensis der bekannteste und ergiebigste kautschukliefernde Baum. Im ganzen Tiefland des Amazonasgebietes, von der Mündung bis zu den unteren Cordilleren und vom Süden Boliviens bis in das obere Orinocogebiet, ist die Hevea zu finden. Die Kautschukbäume kommen aber keineswegs in geschlossenen Waldungen vor, sondern nur sehr vereinzelt. Nur selten stehen 2—3 Bäume zusammen, sodaß 5 Bäume auf 1 Hektar Urwald als guter Bestand angesehen wird. Die Hevea gedeiht am besten im tropisch-feuchten Sumpfklima dieses Gebietes. Neben der Hevea kommt noch eine zweite Pflanze in Frage, die in den höheren Teilen des Landes wächst und ebenfalls tropisches Klima bevorzugt — die Castilloa. Ihr Produkt, Caucho, wird nicht besonders geschätzt und hat mit einigen kleineren kautschukliefernden

Pflanzen neben dem Parakautschuk keine große Bedeutung, sodaß ich mich in den folgenden Betrachtungen im wesentlichen auf den Parakautschuk beschränken kann. Politisch gehört das Hauptproduktionsgebiet zu den Staaten Para, Amazonas, dem Territorium Acre sowie zu Bolivien und Peru.

Die Kautschukgewinnung geht so vor sich, daß die Rinde des Baumes mit grätenförmigen Schnitten versehen wird, aus denen ein milchig weißer Saft fließt. Dieser Saft wird über einem stark rauchenden Feuer langsam eingetrocknet, sodaß von Parakutschuk große dunkle Ballen auf den Markt kommen, zumeist mehr oder minder mit Holz- oder Rindenteilchen durchsetzt, je nach der Sorgfalt der Aufbereitung. Dieser Rohkautschuk wird vor der endgültigen Verarbeitung unter ständiger Wasserzufuhr durchgeknetet, d. h. gewaschen — und verliert dabei bis zu 20 % seines Gewichtes. Diese Tatsache ist von Wichtigkeit beim Vergleich der Preise mit den Plantagenprodukten, die, auf andere Weise aufgearbeitet, schmutzfrei auf den Markt kommen.

Das Produkt der Hevea wird je nach der Qualität als Fine para hard cure oder soft cure gehandelt. Diese Sorten gelten als Standardtypen. Daneben kommen noch einige minderwertigere Sorten vor, die immer in gewisser Abhängigkeit von den Notierungen der Parasorten stehen.

Um die großen Schwankungen in den Produktionsmengen der brasilianischen Ausfuhr besser verstehen zu können, ist es notwendig, auf die Produktionsbedingungen im Amazonastale näher einzugehen.

Zur Gewinnung von Kautschuk ist eine Konzession nachzusuchen, die für ein bestimmtes Gebiet, „Seringal", gegeben wird. Dieses Seringal wird von dem Patrao, dem Konzessionsinhaber, in Estradas geteilt, das sind Bezirke, die durch einen Weg zusammengehalten sind, der zu den einzelnen Heveabäumen geschlagen werden muß. Ein Arbeiter bearbeitet 1—2 solcher Estradas. Er zapft die Bäume an, sammelt die Milch und läßt sie des Abends über einem stark rauchenden Kokosfeuer gerinnen. Zu Anfang der

Kautschukproduktion erschloß man natürlich die am günstigsten gelegenen Gebiete an den Flußmündungen. Durch Raubbau (die Arbeiter fällten oft die Heveen, um zu einem größeren Ertrage zu kommen) wurde man zur Erschließung der weiter abliegenden Gebiete gezwungen. Zuerst am Amazonas selber, dann vor allem an den zahlreichen Nebenflüssen. Je weiter man in das Innere vordrang, umso schwieriger wurden die Produktionsbedingungen. Die Arbeiter, meistens Indianer aus dem Süden, werden zu Schiff oft wochenlang die Flüsse aufwärts gebracht. Arbeitsgerät und Lebensmittel müssen ebenfalls mittransportiert werden, da in den stets neu zu erschließenden Gebieten keine Nahrungsmittel vorhanden sind, und die Nordstaaten in Jahren hoher Kautschukpreise sich unter Vernachlässigung des Lebensmittelanbaues ausschließlich der Kautschukproduktion zuwandten. Der Seringueiro, wie der Arbeiter heißt, bleibt während der ganzen Erntezeit, die nur von Oktober bis März dauert, weil zu den anderen Monaten die Regenperiode ein Sammeln unmöglich macht, unter den primitivsten Verhältnissen im Urwalde. Nur alle 1 oder 2 Monate kommt ein Schiff, das neue Lebensmittel bringt und den fabrizierten Kautschuk abholt. Das Klima der Wälder ist äußerst ungesund, und nur die großen Dürren der südlichen Staaten vermögen jährlich neue Arbeiter zu bewegen, sich als Seringueiro zu verdingen. Der Patrao streckt Lebensmittel und Equipierung vor, meistens zu Zinsen von 10—20%. Es herrscht hier noch ein sehr rigoroses Trucksystem. So ist der Arbeiter meist bis zum Ende der Sammelzeit in Abhängigkeit von dem Patrao, dem oft selbst wieder das Kapital von großen Aufkäufern der Häfen Para und Manaos vorgestreckt wird. Die Entlöhnung der Seringueiro ist je nach den Gebieten verschieden. Schidrowitz nennt drei Arten.[1]) Entweder erhält er $^2/_3$ des Marktwertes seiner Produkte, oder 80—90% des Reingewinns, den der Patrao erzielt, oder den gesamten Gewinn abzüglich 75 lbs

---

[1]) Schidrowitz Philip. Rubber, London 1916.

pro Estrada. Jedoch reicht nach abgeschlossener Kampagne sein Gewinn oft nicht aus, die Lebenskosten während seiner Arbeitszeit zu zahlen, so daß er dem Patrao ein neues Jahr verpflichtet bleibt.

Neben den hohen Verpflegungskosten spielen die Transportkosten des Rohkautschuks von seiner Produktionsstätte bis zum Hafen Para eine bedeutende Rolle. Sie betrugen 1910 von Manaos nach Para $3^1/_2$ d. pro lb. d. h. ebensoviel wie für 1 lb. Plantagenkautschuk von Singapore nach Liverpool.[1]) Daneben sind die klimatischen Verhältnisse des Amazonasbeckens von großer Wichtigkeit. Zu früh einsetzende Regenzeiten verhindern eine weitere Ernte, und niedriger Wasserstand des Amazonas oder seiner Nebenläufe können das Erschließen dieser Gebiete erschweren oder aber die Produkte der Erntesaison willkürlich festlegen und so zu einer Verknappung des Marktes führen. Zusammenfassend: Mangel an Arbeitskräften, außerordentlich hohe Löhne, ungünstige Standortsverhältnisse, das sind die wichtigsten Grundlagen der brasilianischen Kautschukproduktion. Wie weit auf dieser Basis eine Produktion möglich ist, und wie lange einer starken Konkurrenz entgegengearbeitet werden kann, wird im folgenden zu betrachten sein.

Obwohl Rubber schon seit dem 16. Jahrhundert in Europa bekannt war, wußte man nicht viel mit ihm anzufangen. Seine Veränderlichkeit bei großer Hitze und Kälte (er klebt oder wird brüchig), ließen ihn für praktische Zwecke nicht verwendbar erscheinen. 1770 fand Priestley, daß man Bleistiftstriche damit entfernen könne. Zu diesem Zwecke konnte man unter dem Namen India Rubber zu 7 sh 6 d ein zollgroßes Stück kaufen. Nach eingehenden Versuchen nahm Charles Macintosh in Glasgow 1823 ein Patent darauf, Kleider mit Kautschuk wasserdicht zu machen. Der Verbrauch an Kautschuk war demgemäß noch sehr gering. 1827 lieferte Brasilien 31 t und 1836 136 t.[2]) Von prak-

---

[1]) J. C. Oakenfull, Brasil in 1910.

[2]) Gummizeitung Nr. 17 vom 27./1. 1916.

tischer Bedeutung wurde erst, daß Hancock 1842, unabhängig von Goodyear in Amerika, entdeckte, daß man Kautschuk durch Zusatz von Schwefel seine schlechten Eigenschaften nehmen konnte. Diesen Vorgang nannte er Vulkanisation. Er nahm daraufhin ein Patent „betreffend Herstellung von Kautschukartikeln in Formen“. Eine andere wichtige Entdeckung war die Herstellung von Hartgummi durch Goodyear im Jahre 1852. Erst diese beiden Entdeckungen gaben dem Kauschuk einen Wert für die Praxis. Von hier ab nimmt der Verbrauch und die Verwendungsmöglichkeit ständig zu.

1840 betrug die brasilianische Ausfuhr nur ca. 400 t. Mit der Hancockschen Entdeckung stieg zugleich die Nachfrage bedeutend, sodaß 1850 schon ca. 1400 t [1]) die Mündung des Amazonas passierten. In diesem Jahre begann das Haus Hecht frères & Cie. eine geregelte Ausfuhr von Parakautschuk nach Europa. Je mehr sich die Industrie mit dem neuen Rohstoff beschäftigte, umso größer wurde die Zahl der daraus herzustellenden Produkte. In den Jahren nach der Hancockschen Entdeckung wurden in allen Ländern zahlreiche Gummifabriken gegründet. Von den Gründungen seien nur die 1856 gegründeten Harburger Gummiwerke Louis u. Albert Cohen genannt, die einen solchen Aufschwung nahmen, daß sie bereits 1860 neben den übrigen Weichkautschukartikeln täglich 10 000 Paar Gummischuhe herstellen konnten.[2]) Nach diesem ersten Fortschritt, der die Ausfuhr von 2 900 t in 1860 auf 4 725 in 1870 hob, steigt die Nachfrage konstant weiter, sodaß von 10 zu 10 Jahren eine Verdoppelung der brasilianischen Ausfuhr zu verzeichnen ist — 1880 ca. 8 700 t, 1890 ca. 16 700 t.[3]) Aber 1890 bekommt die kautschukverarbeitende Industrie durch die Einführung von Pneumatik für Fahrräder den Anstoß zum Aufschwung zur Großindustrie, der sie zu immer weiterer Entwicklung auch auf dem Gebiete der anderen Fabrikationszweige befähigte. Diese Lösung der Bereifungsfrage erschloß auch

[1]) Schiffahrtszeitung, Hamburg, 25./12. 19.

[2]) Baas, Die Kautschukwarenindustrie Deutschlands, Berl. 1921. S. 14.

[3]) Schiffahrtszeitung, Hamburg, 25./12. 19.

dem Automobil die Zukunft. In entsprechender Wechselwirkung bedeutet sie einen ungeahnten Aufschwung der Kautschukindustrie und sprunghaft steigende Nachfrage. Die brasilianische Produktion konnte sich bei der Schwerfälligkeit und von Zufällen abhängigen Gewinnungsweise auf die Dauer dieser Nachfrage nicht anpassen.

Der große Verbrauch veranlaßte eine Erforschung aller tropischen und warmen Gebiete, um neue rohstoffliefernde Pflanzen zu entdecken. Man fand solche noch in Afrika, Zentralamerika und Südasien. Man trat sogar dem Problem näher, Kautschuk in Plantagen zu ziehen, ein Unternehmen, das in den 70er Jahren viel belacht und verspottet wurde. Obwohl Brasilien eifersüchtig darüber wachte, seine Vormachtstellung auf dem Kautschukmarkte zu behalten, gelang es dem Engländer A. H. Wickham, mit vieler Ausdauer und Verschlagenheit einige 1000 Heveasamen aus Brasilien auszuführen. Er legte damit den Anfang der ostasiatischen Plantagenproduktion, die bald als gefährlicher Konkurrent Brasiliens auf den Plan trat.

Bis 1850 war Brasilien fast der einzige Kautschukproduzent. 1862 waren schon große weitere Gebiete erschlossen und es lieferten neben Brasilien: Java 2000 t, Südamerika 750 t und Afrika 50 t.[1]) In anderen Wildkautschuksorten erwuchs ihm eine solche Konkurrenz, daß schon 1890 der anderweitig gewonnene Kautschuk 12 870 t betrug und 1900 die brasilianische Ausfuhr vorübergehend überflügelte.[2]) 1900 erzeugte Brasilien 26 750 t, die übrige Wildproduktion betrug 27 136 t.[3]) Das will nun nicht sagen, daß die brasilianische Produktion in den Hintergrund gedrängt wurde. Im Gegenteil. Die Qualität Para fine war von so anerkannter Güte und für manche Gegenstände, die große Belastungen auszuhalten hatten, so unentbehrlich, daß sich die Paraproduktion in den Jahren bis 1912, von ge-

---

[1]) Zeitschr. f. d. ges. Staatswissenschaften von 1864, S. 729.

[2]) India Rubber World, New York, Nr. 3, 1910.

[3]) Geopolitik 1925, Heft 8, S. 592, aus: The Worlds Rubber Position, London.

wissen Rückschlägen abgesehen, ständig steigern konnte, während die übrige Wildproduktion, die nur zweite Sorten lieferte, unter den Preisschwankungen oft erheblich zurückging und, abgesehen von 1904, die Höhe der Paraproduktion nicht wieder erreichte. Von viel größerer Bedeutung für die Vormachtstellung Brasiliens waren die Versuche, die die Engländer im fernen Osten mit der Hevea anstellten und die 1889[1]) etwa 550 kg technisch verwendbaren Kautschuks ergaben. 1900 kamen schon 4 t auf den Markt, eine beachtliche Leistung der britischen Energie, die sich dieses Rohstoffes besonders angenommen hatte.

Die Sorge Brasiliens bestand während der folgenden Jahre darin, seine Produktion möglichst hoch zu halten. Dabei kamen ihm die anerkannten Qualitäten des Para sehr zugute. Es gelang, die Produktion auf ca. 30 000 t jährlich festzusetzen. Von einer größeren Ausdehnung konnte nur bei stark steigenden Preisen die Rede sein, da sich die Gewinnungskosten mit zunehmender Erschließung der Urwälder beträchtlich steigerten. Jahre mit sinkenden Preisen zeigen eine verminderte Produktion, so das Jahr 1902, wo sie gegen das Vorjahr einen Rückgang von 1 600 t aufweist. Die übrigen Wildkautschuksorten hielten sich stets unter der brasilianischen Produktion bis auf das Jahr 1904, wo Wassermangel am Oberlauf der Flußgebiete große Mengen Kautschuks zurückhielt, die durch vermehrte Zufuhr aus anderen Produktionsgebieten ersetzt werden mußten. Mit den zunehmenden Preisen der Jahre 1905/6 ging die Produktion Hand in Hand. 1906 produzierte Brasilien 36 000 t. Als Ende 1907 eine starke Absatzkrisis in der amerikanischen Automobilindustrie auftrat — damals schon einer der bedeutendsten Abnehmer Brasiliens —, trat auch in Brasilien eine Krisis ein, die sich allerdings weniger in einer absoluten Verminderung der Produktion als in finanziellen Schwierigkeiten bemerkbar machte. Die Preise für Para erreichten in diesem Jahre ihren tiefsten Stand seit 1896.

---

[1]) Vaas, a. a. O., S. 11

Die Krisis trat doppelt scharf in Erscheinung, da Brasilien im Jahre 1906 durch Einführung einer Konversionskasse seine bis dahin vom Gold gelöste, schwankende Papierwährung stabilisierte. Die Milreispreise für Para, die bei den niedrigen Wechselkursen relativ hoch gewesen waren, sanken nach der Stabilisierung mit steigenden Wechselkursen unter den Weltmarktpreis, für dessen Höhe der Londoner Markt maßgebend war.

Die ostasiatische Plantagenproduktion war mittlerweile auf 1000 t jährlich gestiegen. In sieben Jahren eine Vermehrung von 250 %. Trotz dieses merklichen Fortschrittes ließ sich der brasilianische Staatsgouverneur nur sehr herablassend und abfällig über die entstehende Konkurrenz aus, zumal dem Plantagenprodukt die bewährten Eigenschaften des Paragummis noch oft fehlten. Wahrscheinlich aber sollte es zur Beruhigung der öffentlichen Meinung dienen, wenn man trotz dieses Erfolges viel von Krankheiten in den Plantagen und Unrentabilität der Anlagen sprach. Es ist bezeichnend für die völlige Verkennung der tatsächlichen Lage, daß die Produzentenkreise zur Beseitigung der Krisenerscheinung eine Valorisation der Preise verlangten, ähnlich, wie sie beim Kaffee durchgeführt und auch geglückt war, obwohl Brasilien nur ca. 55 % der Weltproduktion kontrollierte.[1]) Der Staat Para brachte daraufhin 1907 beim Kongreß einen Vorschlag ein, wonach aller Kautschuk, der nicht für die inländische Fabrikation verwandt würde, in Docks vom produzierenden Staate gelagert werden sollte. Zur Finanzierung sollte eine Anleihe aufgenommen werden. Der Gedanke, eine Absatzkrisis mit Preiserhöhung beheben zu wollen, ist in der Tat absurd. Daß sich die Regierung nicht zu einer Valorisation entschließen konnte, hing nicht mit ihrer besseren Einsicht zusammen, sondern mit dem Mangel an finanzieller Durchführbarkeit. Sie verweigerte die Aufnahme einer neuen Anleihe, versprach aber, eine Erleichterung der Produktionsbedingungen durchzuführen.

---

[1]) Brasilianische Produktion 38 000 t.
Gesamtproduktion 69 000 t. Geopolitik 1925, H. 8, S. 592.

Nach der Überwindung der Schwierigkeiten in den Vereinigten Staaten von Amerika stiegen 1908 die Parapreise konstant und ließen auch die brasilianische Krisis schnell vorübergehen. So erreichte die Produktion 1909 42000 t. Diese Rekordproduktion steht in engster Verbindung mit dem festen Preise des vorangehenden Jahres. Eine riesige Spekulation in Plantagenaktien erfaßte im ersten Halbjahr 1910 auch den Londoner Rohkautschukmarkt und brachte Preise für Rohkautschuk, wie sie seitdem nie wieder erreicht worden sind. Die Übersteigerung der Preise kam sehr plötzlich. Sie lockte eine große Anzahl neuer Arbeiter in die Urwälder. Da aber bei den meisten wenig Sachkenntnis vorauszusetzen war, und die Preise im 2. Quartal 1910 sehr schnell zurückgingen, erzielte Brasilien in diesem Jahre nicht die Ausfuhrmengen, die man hätte erwarten können. Sie blieben sogar mit 1200 t hinter der vorjährigen Produktion zurück. So entstand 1911 in Brasilien eine zweite ernstliche Krisis, die nicht so schnell zu überwinden war wie die von 1907, da die Preise bis 1912 nur sehr langsam stiegen, um dann bis zum Kriegsbeginn ständig zu fallen. Kein Wunder, daß neue Pläne für eine Valorisation auftauchten, wenn man bedenkt, wie eng die ganze finanzielle Lage Brasiliens mit dem Kautschuk verknüpft ist. Das gesamte Finanzgebaren Brasiliens hängt von seinem Kaffee- und Kautschukexport ab, der damals 80 % seines Gesamtexportes ausmachte. In Prozenten der Gesamtausfuhr belief sich der Export von Kautschuk 1910: auf 40 %, 1911: 23 %, 1912: 22 %, 1913: 16 %.[1]) Also ein bedeutender Rückgang des Exportes in zwei Jahren, der sich sowohl in der Handelsbilanz als in den Zolleinnahmen unliebsam bemerkbar machen mußte.

Die Kautschukproduzenten konnten lange Zeit nicht den Grund für die sinkenden Preise begreifen. Sie glaubten lediglich an eine Baissespekulation der Konsummärkte. Die Konkurrenz der östlichen Plantagen wollten sie nicht für

---

[1]) Rheinisch-Westfälische Zeitung, 14. 11. 1914.

ernst nehmen, eine Annahme, die durch die damals noch stark schwankenden Qualitäten des Plantagenproduktes gerechtfertigt erschien. Wenn auch die Produktion Brasiliens im Krisenjahre 1911 einen Rückschlag von ca. 8 % gegen das Vorjahr aufwies, so ließ doch die stark steigende Produktionsziffer für 1912 (+ 11 % gegenüber dem Vorjahre)[1]) den Schluß nahelegen, daß die Monopolstellung Brasiliens auf dem Kautschukmarkte noch lange nicht erschüttert sei. Nach Ansicht der Produzenten fehlte es nur an Geld, der Baissespekulation entgegenzutreten. Aus diesem Gesichtspunkte heraus sind alle Vorschläge für eine Valorisation zu verstehen.

Wie 1907/08, so half auch diesmal die Staatsbank mit Lombardvorschüssen und lombardierte einem Syndikate der größten Handelsfirmen Brasiliens nach und nach 3000—5000 t Rubber.[2]) Die Zurückhaltung dieser geringen Mengen konnte bei einer Weltproduktion von annähernd 100 000 t in 1912 natürlich keinen Einfluß auf den Markt haben. Daher erhielten die Filialen schon im März von der Zentrale Order, keine weiteren Lombardierungen vorzunehmen. Die Leitung der Zentralbank war eine der wenigen Stellen, die einsah, daß sich auf die Dauer eine Valorisation gegenüber der sprunghaft zunehmenden Plantagenproduktion nicht durchführen ließ. Doch drang diese Erkenntnis noch lange nicht durch. So wurde im Parlament des Staates Amazonas ein Plan vorgelegt, der die Gründung von je einer Valorisationsbank in Para und Amazonas vorschlug. Das nötige Kapital — 4 Millionen Pfd. Strl. waren vorgesehen — sollte durch eine Anleihe aufgebracht werden, für die der Staat eine Zinsgarantie von 6 % übernehmen sollte. Das ganze Risiko des Unternehmens sollten die Banken also allein tragen. Da das kapitalarme Brasilien für eine Anleihe selber nicht in Frage kam, konnte sie nur im Auslande aufgelegt werden. Hier kommt aber hauptsächlich eine kurz-

---

[1]) Produktion 1910: 40 800 t, 1911 37 730 t, 1912 42 410 t. Aus Geopolitik 1925, Heft 8, S. 592.

[2]) Konsularbericht aus: Deutsches Handelsarchiv 1912, Teil 2, S. 176.

fristige Anleihe in Frage, während für eine Valorisation eine Kapitalfestlegung auf lange Sicht notwendig ist. Zudem mußten für jeden einsichtigen Kapitalgeber die Möglichkeiten einer Valorisation höchst fragwürdig erscheinen, war doch der Anteil der Plantagenproduktion in sechs Jahren schon auf 19 % der Weltproduktion gestiegen, dabei in den letzten beiden Jahren 1910 und 11 um je 7 %. Rechnete man nur mit der gleichen Ergiebigkeit der Plantagen im kommenden Jahre, so mußten schon 1912 25 % der Weltproduktion ostasiatischen Ursprungs sein. Eine Valorisation konnte aber nur auf sicheren Erfolg rechnen, wenn es galt, sie auf Grund eines tatsächlichen Produktionsmonopols vorzunehmen. So war es nicht nur fragwürdig, ob man mit einer Valorisation der Kautschukpreise Erfolg haben würde, sondern auch ob man überhaupt eine Anleihe zu diesem Zweck würde auftreiben können, selbst bei einer Zinsgarantie von 6 %, zumal schon 1898 mit brasilianischen Anleihen schlechte Erfahrungen zu verzeichnen gewesen waren.

Die erwünschte Aufwärtsbewegung der Kautschukpreise ging nur langsam von statten. Man merkte aber in Brasilien doch, daß es sich hier nicht um eine Baissespekulation handelte, sondern daß die brasilianische Produktion ernstlich von der billigeren, ostasiatischen bedrängt wurde. Das veranlaßte mit der Zeit eine Richtungsänderung in der öffentlichen Meinung, und das Schlagwort war jetzt nicht mehr Valorisation, sondern Verbilligung der Produktion-Verteidigungsmaßnahmen. Die brasilianische Regierung setzte zu diesem Zweck einen Ausschuß ein und gab dafür im Januar 1912 11 Mill. Mark aus, ohne eigentlichen positiven Erfolg.[1]

Die zahlreichen Vorschläge zur Produktionsverbilligung sahen alle eine Anleihe vor. Zur Zinsendeckung war ein Aufschlag auf den Kautschuk von 200 Reis pro kg vorgeschlagen. Da aber Kautschuk schon durch Ausfuhrzölle stark in Anspruch genommen war, wäre eine weitere Belastung nicht tragbar gewesen und die Hilfe erschien illu-

---

[1]) Vossische Zeitung 15. 7. 1914.

sorisch. Im Laufe des Jahres 1911 legte die Bundesregierung im Kongreß ein Gesetz vor, das angenommen wurde. Der Valorisationsgedanke ist gänzlich aufgegeben. Lediglich eine Förderung der Produktion wurde geplant, ohne Anleihe, ohne Bank und ohne Zinsgarantie. Im einzelnen enthielt das Gesetz: Zollfreiheit für Werkzeuge der Kautschukkultur, Unterstützung der Gründung von Plantagen, Herabsetzung des Ausfuhrzolls für Wildkautschuk um 50 % (Plantagenkautschuk sollte ganz zollfrei werden), eine Prämie von 500 Kontos für die Errichtung der ersten kautschukverarbeitenden Fabrik,[1]) Unterstützung der Einwanderung, Verbesserung der Schiffbarkeit der Flüsse usw. Man sieht, Vorschläge zur Genüge — nur sollten sie ohne Belastung des Budgets durchgeführt werden. Zu Anfang des Jahres noch hatte der Präsident über die schlechte Finanzlage Brasiliens geklagt. Deshalb konnte er nicht einige Monate später eine notleidende Produktion subventionieren. So wurde durch das Gesetz die Valorisation aufgegeben, aber weniger aus Einsicht, als aus Mangel an finanzieller Durchführbarkeit, und die groß angekündigten Verteidigungsmaßnahmen fanden ihr Ende in einem Gesetz, zu dessen Durchführung nie die Mittel vorhanden waren. Das Syndikat aber, das 1911 mit Hilfe der brasilianischen Bank Kautschuk aufgekauft hatte, liquidierte 1912 $^2/_3$ mit Verlust. 1913 war der Vorrat auf 800 t zusammengeschmolzen. Sowohl Valorisation wie Verteidigungsmaßnahmen hatten keinen Erfolg zu verzeichnen gehabt.

Bis zum Kriegsbeginn ging die brasilianische Produktion ständig weiter zurück, da die sinkenden Preise die Ausbeute verhinderten. 1912 wurde sie von der übrigen Kautschukproduktion endgültig überholt.[2]) Die Führung am Kautschukmarkte ging auf die Plantagen Ostasiens über, die durch Herabsetzung der Produktionskosten und günstige Arbeiterverhältnisse in der Lage waren, zu Preisen auf den Markt

[1]) Economist, London, 10. 2. 1912, S. 288.

[2]) Bras. Produkt. 42 410 tons, übrige 56 518 tons. Geopolitik 1925, Heft 8, S. 592.

zu kommen, die der brasilianischen Produktion den Boden für eine Konkurrenzfähigkeit entziehen mußten. Sie lieferten 1914 bereits 59 % der Weltproduktion.

Der Krieg verschärfte mit seinen schlechten Ausfuhrmöglichkeiten die Lage Brasiliens beträchtlich. Eine vorübergehende Steigerung für 1915 trat dadurch ein, daß England Kautschuk für Konterbande erklärte, Amerika also mehr auf die brasilianische Produktion angewiesen war. Amerika nahm in diesem Jahre zum erstenmal mehr von der brasilianischen Ausfuhr als Europa. 1916 ging die Ausfuhr weiter zurück, da die meisten kriegführenden Staaten Kautschukeinfuhr für Luxuszwecke verboten hatten. Zudem machte sich das Fehlen der Mittelmächte als Abnehmer auf dem Markte stark bemerkbar. Erst als die Vereinigten Staaten 1917 in den Krieg eintraten und durch den U-Bootkrieg Mangel an Frachtgelegenheit von Ostasien entstand, nahm die Produktion einen neuen Aufschwung von 36 500 t in 1916 auf 39 370 in 1917. Im folgenden Jahre legten die Vereinigten Staaten ihre Einfuhr auf 100 000 t fest. Zwar sollte Brasilien dabei mit einem besonderen Prozentsatz berücksichtigt werden, aber trotzdem brachte dieser Entschluß die brasilianische Produktion auf den Stand vom Anfang des Jahrhunderts zurück. 1918 wurden nur 13 700 t ausgeführt. Es ist das ungünstigste Jahr seit 1903/4. Mitte des Jahres lagen ca. 10 000 t unverschiffbaren Kautschuks in den Lägern.

Mit Beendigung des Krieges nahmen zwar die Vereinigten Staaten wieder größere Mengen ab, der europäische Markt war aber durch enorme Mengen aufgestapelten Plantagenkautschuks so gedrückt, daß Brasilien nicht konkurrenzfähig war. Zudem waren die meisten kriegführenden Staaten wirtschaftlich derartig geschwächt, daß sie ihre Einfuhr auf das allernotwendigste beschränken mußten. Die Erhöhung der brasilianischen Ausfuhrziffer für 1919 ist nur scheinbar, da die Banco do Brazil Interventionskäufe von 3000 t vorgenommen hatte. 1920 spielte Parakautschuk nur insofern noch eine Rolle, als seine besten Qualitäten an der

Spitze der Londoner Preisnotierungen marschierten. Die tatsächliche Produktion ging weiter zurück und erreichte im Krisenjahre 1921 mit 19 837 t den Stand vom Jahre 1895. Die Lage am Amazonas wurde immer schlechter, so daß eine große Abwanderung der Arbeiter zur Nußindustrie stattfand. Steigende Preise im Jahre 1922 sowie das Fallen der brasilianischen Wechselkurse vermochten eine geringe Belebung der Produktion zu erzeugen, die aber in bezug auf den Weltmarkt absolut bedeutungslos ist. Für 1925 kommt die brasilianische Produktion in Höhe von 25 000 t (geschätzt) nur mehr mit ca. 5 % der Weltproduktion in Frage. Daß brasilianischer Kautschuk überhaupt noch am Markte ist, verdankt er der Vorliebe einiger Fabrikanten, die seine Qualitäten für gewisse Waren nicht ersetzbar glauben. Er hat also mehr einen Liebhaberwert, als absolute wirtschaftliche Bedeutung. Der Kampf zwischen Amerika und England auf dem Kautschukmarkt hatte das Augenmerk Amerikas, wie im Kriege, erneut auf Brasilien gelenkt, so daß man eine Zeitlang hoffte, die brasilianische Produktion wieder beleben zu können. Doch besteht heute tatsächlich kein Vergleich mit den Produktionsmöglichkeiten von 1910; und die Organisation der Produktion, Zahl der betriebenen Estradas, Arbeiterzahl, alles ist im Verhältnis weit schlechter als damals. Zur Steigerung der Produktion müßten neue Gebiete erschlossen werden, was große Kapitalanlagen erforderte. Nur dauernde hohe Kautschukpreise könnten solche Anlagen rentabel werden lassen. Solange aber die Preise am Weltmarkt nach den niedrigsten Gestehungskosten für Plantagenkautschuk tendieren, wird die Ausdehnung der Produktion unmöglich sein. Durch einen kurzen aber gewaltigen Konkurrenzkampf mit den asiatischen Plantagen ist das Schicksal Brasiliens als Kautschukproduzent tatsächlich besiegelt worden.

Die Bewegung der brasilianischen Kautschukproduktion ist aufs engste verknüpft mit der Eigenart der Preisbildung für Parakautschuk. Bei dem Kampfe der beiden Produktionsarten — Wild- und Plantagenproduktion — sind die sich

ergebenden Besonderheiten der Preisbildung von ausschlaggebender Bedeutung.

Selten ist ein Rohstoff so schnell zum Welthandelsartikel geworden wie Kautschuk. Eben diese sprunghafte Entwicklung ist charakteristisch für die großen Preisschwankungen, die bei dem Parakautschuk zu beobachten sind. Sie finden ihre Erklärung in den eigenartigen Produktionsverhältnissen des Amazonastales. Die Kautschuksammler sind während vieler Monate im Urwalde verstreut und bringen ihre Produkte nur in gewissen großen Abständen an den Markt. Diese Gewinnungsmethode erlaubt es nicht, die Produktion den momentanen Schwankungen des Marktes anzupassen, und so ist es auch zu verstehen, daß oft, in Jahren weichender Preise, keine Produktionsminderung stattfindet, andererseits Hochkonjunkturen nicht entsprechend ausgenützt werden können. Zu früh einsetzende Regenperioden können die Sammlertätigkeit frühzeitig unterbrechen, Wassermangel kann große Mengen unverschiffbaren Kautschuks im Innern des Landes festhalten.

Durch die schlechte Verbindung von Markt und Produktionsstätte ist es der Spekulation leicht möglich, eine willkürliche Beeinflussung der Marktereignisse vorzunehmen. Solche Manipulationen werden oft durch die mangelnde Kenntnis der tatsächlichen Struktur des Produktionsgebietes noch erleichtert.

Von besonderer Bedeutung für die Konkurrenzfähigkeit des Parakautschuks sind seine Gestehungskosten. 1913 betrugen die Kosten für 1 lb Parakautschuk bis zum Ausfuhrhafen 36 d = 3 sh, während die Gestehungskosten der ostasiatischen Plantagen nur 1 sh 6 d betrugen.[1]) In vielen, nicht überkapitalisierten Gesellschaften waren die Selbstkosten noch beträchtlich geringer. Von diesen Produktionskosten entfallen über 50 % auf die Löhne. Im Osten rechnet man mit einem Tagelohn von 3 d — 1 sh, während in Brasilien 5 sh — 8 sh 3 d bezahlt werden.[2])

---

[1]) Economist London, 3. 5. 1913, S. 1033.

[2]) Gummizeitung 1914, Nr. 13, S. 3 u. 4.

Durch Kapitalinvestierungen kann im Amazonastal keine größere Rentabilität erzeugt werden, durch Ausdehnung der Produktion keine Verminderung der Generalunkosten. Im Gegenteil. Es sind stets neue Kapitalien notwendig, um ungünstig gelegene Gebiete zu erschließen. Die immer wechselnden Produktionsstätten erlauben keine Rationalisierung.

So konnte die Paraproduktion nur so lange konkurrenzfähig bleiben, als das Plantagenprodukt keine gleichwertigen Qualitäten als Ersatz zu bieten vermochte, und die Konsumenten gewillt waren, die hohen Gestehungskosten für Parakautschuk zu tragen. Daher bis 1912 ständig steigende Preise für Para der nach der teuersten noch nötigen Produktion tendierte.

Ganz anders sind die Produktionsvoraussetzungen bei den Plantagen. Es findet hier eine Konzentration der Arbeit auf den begrenzten Kreis der Plantagen mit Arbeitsteilung und Spezialisierung statt. Jede Kapitalanlage dient hier zur Verbilligung der Produktion, Anschaffung von Aufbereitungsmaschinen und Verbesserung des Produktes. Die Folge war eine ungeahnte Steigerung der Produktion, ein Überangebot auf dem Markte, wo die Konkurrenz der Ausbietenden untereinander ein Sinken der Preise auf ihre niedrigsten Gestehungskosten bewirkte. Dafür ist aber die Plantagenproduktion elastischer, den Schwankungen des Marktes besser anzupassen, und ermöglicht, daß Perioden hoher Preise leichter ausgenützt werden können. Bis 1911 war der Kautschukkonsum größer als die Produktion. So lange ermöglichte die Knappheit dem Plantagenkautschuk seinen Preis dem des Parakautschuks anzugleichen und eine besondere Rente zu erzielen.

Seit 1860 zeigten die Preise eine stetig steigende Tendenz, veranlaßt durch die beständig unbefriedigte Nachfrage. Bis 1881 waren die Notierungen für Para fine auf 8 M. je kg gestiegen, als sich die Spekulation des Marktes bemächtigte und den Preis auf 12 M. im Jahre 1893 trieb, mit dem entsprechenden Rückschlage, der einen Preissturz von 6,50 M.

im nächsten Jahre brachte.[1]) Von 1894—1900 war wieder ausgesprochene Hausseperiode. 1900 notierte Para mit 10,70 M. Bis 1901 trat ein Rückschlag der Hochkonjunktur ein. Der Bedarf der Industrie senkte sich, und die Preise gingen um 25 % zurück auf 8,10 M. In den beiden folgenden Jahren blieb die Produktion zurück, während die Nachfrage der Reifenfabriken steigend war. Die großen Anforderungen dieser Industrie bewirkten eine Aufwärtsbewegung, die bis 1906 anhielt, wo ein Kilogramm mit 12,23 M. bezahlt wurde. Als im Jahre 1907 die nordamerikanischen Staaten durch eine Krisis als Abnehmer in den Hintergrund traten, kam eine drückende Menge von Parakautschuk auf den europäischen Markt, so daß bis Februar 1908 der Preis mit 6,55 M. seinen größten Tiefstand erreichte. Seit 1896 war ein solcher Rückgang nicht mehr zu verzeichnen gewesen. Brasilien litt besonders unter dieser Baisse. Zur Belebung der Produktion setzte es seinen Ausfuhrzoll herab und bestimmte ferner eine Höchstgrenze der Ausfuhrbelastungen durch die Gemeinden. Da die Parapreise sich noch im selben Jahre befestigten, erreichte Brasilien 1909 eine Rekordproduktion von 42 000 t. Der Weltbedarf überschritt aber in diesem Jahre die Produktion um 1400 t. Jetzt bemächtigte sich die kapitalistische Spekulation großen Stils des Kautschuks. Unterstützt von der amerikanischen Finanzwelt, die sich nach Behebung der Krise der Spekulation mit Plantagenaktien zuwandte, setzte in den ersten vier Monaten 1910 ein riesiger Kautschukboom ein, der sich nicht nur in der Gründung neuer Gesellschaften auswirkte, sondern auch im Hochtreiben der Kautschukpreise, die die Höhe von 28,10 M. pro kg erreichten. Durch die Zufuhr von Plantagenkautschuk wurde der augenblickliche Mangel behoben und die Preise sanken nach kurzem Aufsteigen Anfang 1911 auf 8,25 M. im Mai 1911. Die Plantagenproduktion hatte sich mit diesem ersten großen Auftreten den Markt erobert und verdrängte Parakautschuk von nun ab. Para verlor seine Bedeutung für die Tendenz

---

[1]) O. Schüle, Gummifabrikation. Berlin 1917. S. 59.

des Marktes, die jetzt auf das Plantagenprodukt überging, das in steigendem Maße an den Markt kam. Para war in dem Plantagenprodukt ein gleichwertiger Ersatz erwachsen. Wie vormals das Plantagenprodukt die Preisbewegung des Para mitgemacht hatte, war jetzt Parakautschuk an die Schwankungen des Plantagenkautschuks gebunden. Die Monopolstellung ging verloren und die Preise tendierten von jetzt an nach den niedrigsten Gestehungskosten des Plantagenkautschuks. Dieser Rückgang des Preises von seiner künstlichen Höhe verursachte in Brasilien eine schwere Krisis. Wenn auch die Parasorten unter dem Preisrückgang zu leiden hatten, so konnten sie sich durch Konzentration bei einigen wenigen Anbietern besser stellen, als Plantagenkautschuk, der viele Anbieter hatte und eine zum bestmöglichen Verkauf eingesandte Ware darstellte. Vom März 1911 bis Juli 1914 fielen die Preise für Para um 49 %, für Plantagenprodukt aber um 70 %.

Eine vorübergehende Preissteigerung ließ sich Anfang des Krieges dadurch erzielen, daß England Kautschuk für Konterbande erklärte, und Amerika auf die brasilianische Einfuhr angewiesen wurde. Nachdem aber England seinen Beschluß aufhob, sanken die Preise 1916 so weit, daß sie eine weitere Produktion in Frage stellten. Durch Amerikas Eintritt in den Krieg erhielten sie 1917 eine neue Aufwärtsbewegung — auch in der Produktion ist eine bedeutende Zunahme zu verzeichnen. Die Einfuhrbeschränkung Amerikas im Jahre 1918 ließ die Preise erneut zurückgehen. Diese rückläufige Tendenz ging weiter bis zum Jahre 1921, wo der Durchschnittspreis für 1 lb in New York 16 Cents betrug. In dieser Depression der Nachkriegsjahre wurde die enorme Verschiebung der Valutamärkte der Welt für Brasilien besonders verhängnisvoll. Seit 1918 wies die Bewegung der brasilianischen Wechselkurse auf London steigende Tendenz auf. Die erschütterte Weltstellung des £ zeigte sich in Brasilien schon sehr früh. Für Brasilien bedeutete seine gute Valuta einen Exportzoll, der die Nachfrage auf die Länder mit schlechterer Valuta ablenkte. Die steigenden

Preise im Jahre 1923 und das Fallen der Wechselkurse haben wieder eine geringe Besserung in der Ausfuhr aufkommen lassen, die aber weniger aus Neuproduktionen als aus Vorräten stammte, die jetzt auf den Markt kamen. Unter dem Einfluß des Stevensonplanes erreichte Parakautschuk 1925 noch einmal vorübergehend seinen Stand von 1913 mit 4 sh 6 d.

Die einzige Möglichkeit für Brasilien, das kleine Monopol seiner guten Qualität zu halten, ist vor allem eine Verbesserung der Wege und Wasserstraßen. Die Schwierigkeit solcher Neuanlagen liegt auf der Hand. Sie scheiterten meistens an der mißlichen Finanzlage, da die Haupteinkünfte Brasiliens auf seinem Einfuhrzoll beruhen. Dem Wert nach fiel die Kautschukausfuhr von 10 Millionen £ im Jahre 1913 auf ca. 7,5 Millionen in 1917 und 1,8 Millionen im Jahre 1923.[1])

Die Belastung der Kautschukausfuhr mit Zoll war zumeist beträchtlich. 1910 wurden in Para erhoben: ein Ausfuhrzoll von 15—25 % ad valorem, je nach der Qualität. An Lokalabgaben in Manaos, wenn dort Kautschuk verfrachtet wurde, 28 % des Wertes.[2]) Dazu kamen noch die besonders hohen Frachtkosten auf dem Amazonas. Die Zollsätze wurden verschiedentlich herabgesetzt, meistens war aber nach kurzer Zeit der Geldbedarf des Staates so groß, daß man sie schnellstens wieder heraufsetzen mußte. 1919 erhob Amazonas für alle Sorten gleichmäßig 10 %. Para konnte sich erst 1920 aus finanziellen Verhältnissen heraus entschließen, den Zoll von 19 1/2 auf 17 % für erste Qualitäten herabzusetzen.[3]) In den ersten Jahren des Jahrhunderts wurde zur Umgehung der Stromschnellen von Mamoré eine Bahn mit amerikanischem Kapital gebaut, die die Erschließung der westbrasilianischen und bolivischen Gebiete fördern sollte. Für die ungesunden Verhältnisse der Schiffahrt auf dem Amazonas ist es charakteristisch, daß

[1]) Rheinisch-Westf. Zeitung 14. 11. 1924.

[2]) Oakenfull a. a. O.

[3]) Deutsch-Brasilianischer Handelsver. 24. 10. 1919.

die Gesellschaft für den Bau der Bahn 100 000 Schwellen aus Australien kommen und mit der Bahn zum Baugebiete bringen ließ, weil sie samt Einfuhrzoll noch billiger waren, als wenn man sie aus dem Amazonasgebiete bezogen hätte. Die Bahn wurde 1912 dem Verkehr übergeben — zu spät schon, um die Konjunktur des Parakautschuks auf dem Weltmarkte noch ausnutzen zu können. Schon bald nach der Fertigstellung mußte der Transport eingestellt werden, da der Rückschlag am Kautschukmarkte die Ausfuhr aus den entlegenen Gebieten nicht mehr rentabel machte. Die Ausfuhr mit der Bahn über Porto Velho betrug 1917 für 1½ Jahre 3344 t.[1]) Bei den heutigen niedrigen Parapreisen wird der Export wieder gänzlich unmöglich sein.

Um die Kautschukgewinnung rationell zu betreiben, versuchte die brasilianische Regierung schon 1900, die Anlage von Kautschukplantagen zu fördern. Sie setzte eine Prämie von 500 Milreis aus für je 1000 gesetzte Pflanzen.[2]) Trotz dieser Prämie ist es nur an drei Orten zu einem Versuch gekommen, der aber auch lediglich auf Gewinnung der Prämie gerichtet war. Neben der mangelnden Energie zu solchen Unternehmungen fehlte es vor allen Dingen an Arbeitskräften. Die Nordstaaten sind völlig auf den Zuzug von dem Süden angewiesen. 1910 versuchten Para und Amazonas wieder eine Kautschukkultur ins Leben zu rufen. Sie gewährten weitgehendste Landschenkungen, ermäßigte Einfuhrzölle und Frachten für Werkzeuge, die zur Kautschukfabrikation notwendig waren, sogar Zinsgarantien auf die auszugebenden Aktien während der ersten ertragslosen Jahre. Trotzdem fand sich weder in- noch ausländisches Kapital bereit, da die eigentliche Gründungszeit schon mit einem starken Rückschlag abgeschlossen hatte.

Ernsthafte Versuche mit Plantagen sind nie gemacht worden. Noch 1923 erwähnt das Auswärtige Amt Berlin (16. 5. 24), daß die Anlage von Kulturen nur möglich wäre, wenn die Arbeiterfrage gelöst werden könnte. Zur Anlage

[1]) Tropenpflanzer 1920, S. 63.
[2]) Tropenpflanzer 1900, S. 146.

müßte man Arbeiter wieder ins Innere schicken, was mit einem jährlichen Kostenaufwand von einem Conto = 1200 M. verbunden ist, eine Summe, die keine Gesellschaft anlegen kann, zumal bei der drückenden ostasiatischen Überproduktion ein solches Unternehmen heute völlig aussichtslos sein würde.

Eine Möglichkeit, die Konkurrenzfähigkeit zu heben, wäre, den Kautschuk vor der Versendung zu waschen und ihn raumsparend zu verpacken. Man würde durch Waschen allein eine Versandkostenersparnis von 15—25 % erzielen können.[1])

Als Hauptstapel- und Ausfuhrhäfen der brasilianischen Poduktion sind zu nennen: Belem de Para und Manaos. Der älteste und wichtigste Hafen ist Para, der der Umschlagsplatz für den Seeverkehr ist. Diese beiden Plätze waren der Sitz der großen Handelsfirmen, die Parakautschuk aufkauften und ihn auf eigene Rechnung in Europa auf den Markt brachten. Zum Teil wurde der Kautschuk auch von europäischen Importfirmen aufgekauft, die hier ihre Niederlagen hatten. Ein direkter Einkauf der verarbeitenden Industrie ist auch versucht worden, aber wieder aufgegeben, da er nur Verluste gebracht hat.

An dem Kautschukexport waren deutsche Firmen mit großem Prozentsatz beteiligt. Im Erntejahr 1913/14 führten sie 53,3 % der gesamten brasilianischen Produktion aus.[2]) 1908 erließ Para ein Gesetz, um den nationalen Handel zu fördern und gewährte einem Syndikat von brasilianischen Exporteuren eine Ermäßigung des Ausfuhrzolles um 6 %. Trotzdem von diplomatischer Seite aller am Handel beteiligten Staaten Einspruch erhoben wurde, blieb diese Begünstigung bestehen. Sie konnte dem europäischen Handel aber keinen Abbruch tun.

Während des Krieges wurde von der Entente eine schwarze Liste für deutsche Exporthäuser aufgelegt, die den deutschen Handel erheblich einschränkte. Durch den Eintritt Brasiliens in den Krieg im Oktober 1917 wurden die

---

[1]) Tropenpflanzer 1922, S. 202.

[2]) Baas, a. a. O., S. 65.

deutschen Häuser gänzlich verdrängt. Die englischen Banken übernahmen jetzt die Finanzierung der Ausfuhr, zum Teil auch die brasilianische Notenbank, wobei erstere danach strebten, auch den brasilianischen Kautschuk unter englische Kontrolle zu bekommen. Der Handel ging jetzt zu 33,5 % in englische und zu 35,2 % in brasilianische Hände über.[1]) Neben England machte sich aber schon ein neuer Konkurrent bemerkbar: die Vereinigten Staaten, die durch ihre günstige Lage zu diesem Produktionsgebiete und durch den Krieg zu seinem größten Abnehmer geworden sind und so in Kürze auch den brasilianischen Handel in der Hand haben werden. Nach dem Kriege haben deutsche Firmen sich mit Erfolg bemüht, ihre alten Beziehungen wieder aufzunehmen.

Bis 1915 war Europa der Hauptabnehmer der brasilianischen Produktion. Zwar war der Anteil der Vereinigten Staaten schon seit 1909 ständig im Steigen begriffen, aber erst in der ersten Hälfte des Jahres 1915 weist der amerikanische Import zum erstenmal eine größere Zahl auf als der europäische: 11 071 t gegen 9382 t europäischer Einfuhr.[2]) Die Verknüpfung der Vereinigten Staaten mit dem brasilianischen Kautschukmarkt machte schnelle Fortschritte — 1913 führten sie 43,6 % der brasilianischen Ausfuhr ein, 1916 schon 67 % gegen 33 %, die nach Europa gingen.[3]) Von Para aus wurden eigene Schiffsverbindungen mit Nordamerika eingerichtet. Der Lloyd Brasiliero fuhr regelmäßig zwischen New York und Para, so daß schon dadurch größere Mengen in New York Absatz finden konnten, sobald der Preis nur einen kleinen Gewinn erlaubte. Im Erntejahr 1918/19 nahmen die Vereinigten Staaten ⅔ der brasilianischen Produktion auf.[4]) Auch nach Beendigung des Krieges blieben sie die Hauptabnehmer Brasiliens.

---

[1]) Tropenpflanzer 1919, S. 159.

[2]) Tropenpflanzer 1915, S. 712.

[3]) Wirtschaftliche Nachr. 24. 5. 1918.

[4]) Tropenpflanzer 1920, S. 256.

II. Mexiko.

Neben Brasilien kommt vor allem in Zentralamerika Mexiko als Kautschukproduzent in Frage. Es liefert Wildkautschuk zweiter Sorte, der auf gleicher Stufe mit dem afrikanischen Produkte steht. Die Wildbestände an Castilloa elastica waren durch den Raubbau der Eingeborenen bald erschöpft, und erst in den Jahren 1906/7 trat durch planmäßige Schonung einiger Distrikte und durch Gewinnung einer neuen Kautschukart, des Guayalkautschuks, eine bedeutende Steigerung der Produktion ein. Die Ausfuhr, die 1902/3 nur 195 t betrug, stieg von 1450 t im vorangehenden Jahre auf 4690 t im Jahre 1906/7.[1]) In diesem Jahre trat der Guayalkautschuk zum ersten Male besonders in Erscheinung. Als Hauptabnehmer kommen die Vereinigten Staaten in Frage, die jährlich ca. 90 % der gesamten Ernte aufnehmen.[2]) Trotz Sinken der Kautschukpreise und Rückgang der Gesamteinfuhr der Vereinigten Staaten stieg der Anteil des Guayalkautschuks im Jahre 1907/8. Das erklärt sich aus den eigenartigen Gewinnungsbedingungen dieses Rohstoffes. Das Holz des Guayalstrauches wird in den Fabriken zerquetscht und aus dem Safte wird Rohkautschuk gewonnen. Die ausgedehnten Haciendas mit Guayalsträuchern werden auf Jahre verpachtet, so daß die Produktion trotz schlechter Preise nicht aufhört, will man nicht seines Pachtgeldes verlustig gehen. Für die Fabriken bedeuten solche Jahre einen Verlustabschluß. Die Bestände an Guayalsträuchern konnten nach Schätzung des Jahres 1907 in drei bis fünf Jahren von den Fabriken eines einzigen Konzerns aufgearbeitet werden. Da die Pflanzen erst in 10—20 Jahren wieder verarbeitungsreif sind, werden die Fabriken in der Zwischenzeit schließen müssen.[3])

Die Preisnotierungen für mexikanische Produkte standen durchweg unter denen für afrikanische Sorten, ein Zeichen

[1]) Tropenpflanzer 1908, S. 309, Beiheft.

[2]) K. H. Wieduwilt, Kautschukhandel und Kautschukproduktion der Welt. Köln 1912, S. 18.

[3]) Tropenpflanzer 1908. S. 309, Beiheft.

dafür, daß die kolonisierenden europäischen Staaten besondere Sorgfalt auf die Gewinnung und Aufbereitung des afrikanischen Produktes legten. Wie alle anderen Mittelsorten konnten auch die mexikanischen Produkte sich zeitweise von den Notierungen der ersten Qualitäten lösen und eine besondere Preispolitik einschlagen — so gewöhnlich nach Jahren starker Aufwärtsbewegung. Hierauf ist unter dem Kapitel „Afrika" näher eingegangen.

B. Afrika.

Infolge der zunehmenden Erschließung um die Wende des 20. Jahrhunderts hatte sich Afrika neben Brasilien einen hervorragenden Anteil an der Versorgung der Welt mit Rohkautschuk erworben. Der größte Teil des afrikanischen Erdteiles liegt im Gebiete der tropischen Zone, ist also für das Wachstum der Kautschuk liefernden Pflanzen gut geeignet. Im Gegensatz zu Brasilien bestehen die Kautschuk liefernden Pflanzen, abgesehen von einem Baume, Kickxia hauptsächlich aus Lianen. Der von den Eingeborenen daraus gewonnene Kautschuk leidet stark unter der mangelnden technischen Kenntnis der Gewinnung und Verarbeitung, und so kommt Lianenkautschuk meistens verunreinigt auf den Markt, was seinen Preis natürlich ungünstig beeinflußt. Bei einigen Lianenarten werden die unterirdischen Teile der Pflanzen verwertet. Das Produkt heißt Wurzelkautschuk und ist von geringer Qualität. Da eine Ausbeute der Lianen durch Anzapfen zu unrentabel erscheint, schlägt man sie ganz ab und so endet die Ausbeutung stets mit einer Vernichtung der Pflanzen. Dieses ist ein ausschlaggebender Grund dafür, daß die Kautschukproduktion der afrikanischen Gebiete von Jahr zu Jahr großen Schwankungen unterworfen und daß in einigen Gebieten ein völliger Rückgang eingetreten ist.

Als Hauptlieferanten der Westküste des Kontinents kamen in Frage Kamerun und Togo als deutsche Kolonien, und der Hauptproduzent Afrikas überhaupt, Belgisch-Kongo.

Kamerun hatte große Bestände an Kickxia, die aber durch den planlosen Raubbau der Eingeborenen stark gelichtet wurden. So erlitt denn Kameruns Ausfuhr, die 1900 547 t[1]) beträgt, in den nächsten Jahren einen merklichen Rückgang. Mit den steigenden Preisen für Parakautschuk am Weltmarkte sucht sich die verarbeitende Industrie mit billigeren Qualitäten zu helfen, und so wächst auch die Konkurrenzfähigkeit der schlechten, afrikanischen Sorten. So sehen wir die Ausfuhr ab 1904 stetig steigen. Durch den Preissturz der Jahre 1907/08 erleidet die Nachfrage nach afrikanischen Produkten einen Rückgang, da bessere Parakautschuke wieder zu erschwinglichen Preisen zur Verfügung stehen. Diese Bewegung ist deutlich durch ein Nachlassen des Kamerunexportes zu erkennen. Zur Belebung des Exportes und zur Beseitigung der Konkurrenz beim Einkauf von Wildgummi gründeten 1909 6 Haupt-Handelsgesellschaften, darunter 5 deutsche, das Kamerun-Kautschuk-Syndikat. Der Export erreichte im Jahre 1911 wieder 2697 t.[1]) In diesem Jahre wird auch die erste Menge Plantagenkautschuk gesondert ausgewiesen, allerdings erst in Höhe von 10 t.[1]) Mit der zunehmenden Erkenntnis der Wichtigkeit des Rohkautschuks für die nationale Wirtschaft bemühen sich die kolonisierenden Staaten, dem Raubbau Einhalt zu tun und die Ausbeute der Bestände aufs strengste zu überwachen. 1909 wurde für die deutschen Kolonien die Kautschuk-Zentralstelle eingerichtet, die beratend die technische Verarbeitung des Rohkautschuks unterstützen sollte, denn bei den nunmehr in Standardqualitäten gelieferten Para- und Plantagenprodukten konnte afrikanischer Wildkautschuk nur konkurrenzfähig bleiben, wenn eine möglichst gleichmäßige und reine Qualität des Produktes erreicht wurde.

Togo hat eine ähnliche Entwicklung zu verzeichnen wie Kamerun. Die rasch anziehenden Preise der Jahre 1896 bis 1899 bedingten einen Höchstexport von 177 t in 1899, der mit sinkenden Preisen der nächsten Jahre schnell fällt.

---

[1]) Tropenpflanzer 1909, S. 589.

Während der folgenden Zeit ist der Export sehr schwankend. 1912 erreicht er wieder 166 t. Der bald einsetzende Krieg läßt Togos Produktion für einige Jahre sehr zurückgehen, bis Togo in die Hand der Engländer fällt, die die Produktion wieder auf 64 t in 1917[1]) steigern.

Das weitaus wichtigste afrikanische Produktionsgebiet stellt aber das Kongobecken dar, das noch 1910 neben Brasilien der bedeutendste Kautschuklieferant der Welt war.

Das Gebiet des Kongotales ist klimatisch ein ausgesprochenes Kautschukgebiet und der Hauptlieferant ist auch hier die Liane, deren Produkt sich unter der Bezeichnung „rouge du Kassai" einen Namen gemacht hat. Wie in allen afrikanischen Gebieten, so haben sich auch im Kongobecken Zeichen der Erschöpfung der wilden Bestände geltend gemacht, so daß die belgische Regierung, zu deren Kolonialgebiet der größte Teil des Kongobeckens gehört, schon durch Verordnung im Jahre 1899 bestimmte, daß für jede geerntete Tonne Kautschuk im Laufe der Zeit 150 Quadratfuß Kautschukpflanzen angebaut werden müssen, für die auch weiterhin zu sorgen ist. Weitere Schutzbestimmungen, ähnlichen Inhaltes, ergingen 1903/5, ohne der Verwüstung ernstlich Einhalt tun zu können. Die Regierung sah sich daher veranlaßt, 2 Konzessionsgesellschaften wegen skrupellosen Raubbaues die Konzession auf 1 Jahr zu entziehen. Da die Gesellschaften 20 % der gesamten Produktion ausführten, war der Rückgang des Exportes beträchtlich. Der stetige Rückgang der Ausfuhr veranlaßte schließlich die Regierung, im März 1910 ein Verbot zu erlassen, Lianen- sowie Kickxiabäume zur Kautschukgewinnung zu fällen. Viel Erfolg konnte man sich von diesen Maßnahmen nicht versprechen, denn die Faktoreien kauften den Kautschuk von Zwischenhändlern und diese wieder von den Eingeborenen in kleinen Mengen. Daher ließ sich die Kontrolle über die Gewinnung ebensowenig durchführen, wie über die Neupflanzungen. Besseren Erfolg hatte die Bestimmung, daß das Ergebnis des Ausfuhrzolles auf Baum- und Lianen-

[1]) Tropenpflanzer 1919, S. 49.

kautschuk gleich 40 Centimes je kg ausschließlich für Neupflanzungen verwendet werden sollte.

Die Ausbeute des Kongogebietes war die größte von ganz Afrika. 1886 lieferte es erst 18 t. Mit den anziehenden Rohkautschukpreisen der Jahre 1892—1899 stieg auch die Ausfuhr sehr schnell und erreichte 1899 schon 5315 t, das bedeutet eine Produktionssteigerung von durchschnittlich 26 % pro Jahr. Diese Steigerung der Produktion dauert auch in den nächsten 5 Jahren noch fort, wenn auch bei weitem nicht in dem Maße. Die Folgen des planlosen Raubbaues machen sich schon bemerkbar, denn trotz eines bedeutenden Ansteigens der Preise über die des Jahres 1899 erreicht die Produktion 1904 doch nur ca. 6000 t. In dieser Höhe stagniert die Produktion für einige Jahre, um dann aber merklich nachzulassen. 1909 beträgt der Export nur mehr 3500 t.[1]) Der Rückgang ist zum Teil dem Raubbau, im besonderen aber dem Aufkommen der ostasiatischen Plantagenproduktion zuzuschreiben, die 1907 zum ersten Male in einer Menge von über 1000 t auf dem Markte erscheint, um sich von da ab mit Riesenschritten den ganzen Absatzmarkt zu erobern. An Stelle des Rubbers treten im Kongo jetzt Bergbau und Diamanten in den Vordergrund.

Als Hauptproduktionsgebiete der Ostküste Afrikas kamen neben Deutsch-Ostafrika die englischen und portugiesischen Kolonien in Betracht. Als Hauptlieferanten kommen wieder Lianen und Kickxia in Frage. Die Ausfuhr der genannten Gebiete erreicht aber bei weitem nicht die Höhe der westlichen Produktionsgebiete. Die Deutschost-Ausfuhr an Wildkautschuk beträgt 1910 nur 329 t, die aus Portugiesisch-Ostafrika 322 t, also keine Mengen, die bei einer Weltproduktion von 70 000 t eine Rolle spielen könnten. Dafür führt man in Deutsch-Ost schon frühzeitig den Plantagenanbau ein und hatte bis Ende 1910 25 486 ha mit Manihot bepflanzt, die einen Ertrag von 413 t ergaben, der bis 1912 schon auf 1053 t gestiegen war. 1913 beträgt der Export

[1]) Zahlen zusammengestellt aus dem Tropenpflanzer.

an Plantagenkautschuk das Vierfache des Wildkautschukexportes, während noch 1909 der Wildkautschuk überwog.[1])

Trotzdem ist die geringe Ergiebigkeit des Manihotbaumes und der Mangel an erfahrenen Arbeitern ein Grund dafür, daß das Interesse der deutschen Pflanzer an dieser Kultur nicht sehr groß war. Einige deutsche Gesellschaften haben schon bald wieder liquidiert oder den Besitz zumeist englischen Gesellschaften übertragen. Die Umwandlung von Privatplantagen in Gesellschaften mit englischem Kapital ist ein bemerkenswerter Faktor der Geschichte der deutsch-ostafrikanischen Kolonisation. In den Kriegsjahren ist die Konkurrenz der ostasiatischen Plantagen derart mächtig geworden, daß sich die afrikanischen Plantagen bei den hohen Gestehungskosten kaum mehr rentieren.

Wie wir sahen, waren die afrikanischen Produktionsgebiete Kolonien europäischer Staaten, die sich bemühten, den Export möglichst in das Mutterland zu leiten. Den besten Erfolg mit dieser Politik hat Belgien zu verzeichnen, dessen Antwerpener Kautschukmarkt die gesamte Produktion des Kongobeckens übernahm. Es ist ein Verdienst des Königs Leopold II., Belgien diese Monopolstellung in Kongosorten verschafft zu haben. Mit welch außerordentlicher Energie man an der Erreichung dieses Zieles gearbeitet hat, sieht man daraus, daß Antwerpen 1890 erst 30 t einführte, zehn Jahre später schon 5698. 1906 hat der Import mit 5800 t seinen Höhepunkt erreicht. Da die Entwicklung des Antwerpener Kautschukmarktes eng an die Ausbeute Kongos gebunden war, so mußte mit Nachlassen der Kongoproduktion auch seine Frequenz nachlassen. Mit dem Zurückgehen der Wildkautschukeinfuhr wandte man sich mehr der Einfuhr von Plantagenkautschuk zu, so daß Antwerpens Einfuhr 1913 bei ca. 2900 t Kongokautschuk schon eine Einfuhr von ca. 2100 t Plantagenproduktion aufweist, und sich so nach London, Liverpool und Hamburg an vierter Stelle halten kann.[2])

---

[1]) Tropenpflanzer 1912, S. 104.

[2]) Gummi-Zeitung 1914, Nr. 5, S. 3.

Da der Konsum Belgiens für 1912 nur 1500 t beträgt, geht der Umsatz des Antwerpener Hafens mit ca. 4780 t[1]) weit über den Bedarf des eigenen Landes hinaus.[2])

Für die Produkte der deutschen Kolonien war Hamburg der Markt, wenn auch nicht mit solcher Eindeutigkeit wie Antwerpen für die Kongoerzeugnisse. Hamburg hat sich von Anfang an auf die Einfuhr von Kautschuk verschiedenster Herkunft verlegt. Die Hamburger Einfuhr weist 1909 inkl. Transithandel 45 verschiedene Herkunftsländer aus. Die Ausfuhr der deutschen Kolonien nimmt Hamburg fast ganz auf. 1909 ist diese Menge mit 1869 t bei einer Gesamteinfuhr von 15 560 t allerdings nur gering. Daneben aber ist der Import von anderen westafrikanischen Produkten mit 1900 t bedeutend. Von Antwerpen als Zwischenhändler bezieht Hamburg große Mengen Kongokautschuk. Im direkten Verkehr mit Brasilien hat Hamburg Liverpool erfolgreich Konkurrenz gemacht. Ein Haupteinfuhrposten des Plantagenkautschuks in Höhe von 4322 t kommt über England. Durch die finanzielle Bindung der Produktion an London ist ein direktes Geschäft mit Ostasien schlecht zu machen. Wie groß der Eigenhandel Hamburgs ist, zeigt, daß 1909 von ca. 16 000 eingeführten t, wieder 5000 t verfrachtet werden.[3]) Da die Kautschukproduktion unserer afrikanischen Kolonien noch im Entstehen begriffen war, beträgt deren Einfuhr 1913 nur 13 % der Gesamteinfuhr, während der Hauptanteil ungefähr zu gleichen Teilen auf den qualitativ besseren Para- und Plantagenkautschuk entfällt.

Betrachten wir nun die Preisbewegung der afrikanischen Produkte näher. Zur besseren Übersicht beschränken wir uns auf den Kongo Kassai rot, wie er vor allen Dingen in Antwerpen gehandelt wird. Von ausschlaggebender Bedeutung ist dabei die Organisation des Antwerpener Marktes. Das Verkaufsrecht ist von der Regierung einer einzigen Makler-

---

[1]) Gummi-Zeitung 1914, Nr. 5, S. 3.

[2]) Belgisch-Kongo exportiert 1926 nur noch 1128 Tonnen Wildkautschuk (aus: Wirtschaftsdienst 9. 9. 1927).

[3]) Gummi-Zeitung 1911, Nr. 15, S. 527.

firma übertragen worden, der Import und Aufkauf des Rohkautschuks einer und derselben Gesellschaft. Es ist klar, daß durch willkürliche Beeinflussung der Zufuhr das Angebot geändert werden kann. Von gleicher Bedeutung ist, daß es sich bei den afrikanischen Sorten stets um verunreinigten Kautschuk handelt, der beim Waschen einen Verlust von 10—20 % erleidet. Diese Wertminderung muß sich im Preise ausdrücken. Als bester Rohkautschuk galt lange Zeit der brasilianische Para, der auch am meisten gekauft wurde. Verteuert sich nun der Parakautschuk, so sucht der Bedarf nach einem Ersatz und greift zu den preiswerteren Mittelsorten. Bei den Gummiwarenfabriken ist aber die Mischung, d. h. die Zusammensetzung des Kautschuks mit anderen Rohstoffen von größter Wichtigkeit für die Güte der Fabrikate, und eine gut erprobte Mischung wird der Fabrikant nicht ohne weiteres aufgeben. Der Fabrikant scheut keine Mühe und Kosten, sich die bewährte Sorte zu verschaffen. So erklärt es sich, daß Mittelsorten noch 1—2 Jahre später am Markte zu verhältnismäßig höheren Preisen gehandelt werden als Paraqualitäten, obwohl im allgemeinen die Mittelsorten in einer gewissen Abhängigkeit von der Bewegung des Para stehen. Alle Konsumenten erkennen das Übergewicht des Para fine über andere Qualitäten an und erwarten die Bewertung der Mittelsorten nach den Schwankungen des Para. Die seltsame Erscheinung, daß Mittelsorten verhältnismäßig besser stehen als Qualitätssorten, ist besonders auffällig geworden nach Einführung des Plantagengummis am Markte und damit zu erklären, daß bei den Plantagen eine große Zahl von Ausbietern mit mangelndem Konnex an den Markt kommen, während z. B. die Kongoprodukte in einer Hand vereinigt sind.

1899 wurde Para mit 10,50 M. als Höchstpreis pro kg gehandelt, Afrikaner mit einem Abschlage von genau 2 M., eine Preisspanne von etwas über 20 %. 1901 läßt die Steigerung der brasilianischen Produktion den Preis für Para auf 9 M. zurückgehen — die afrikanische Produktion aber war um 3000 t zurückgegangen, so daß sich durch

die Verknappung des Marktes die Preisspanne auf 14,5 % ermäßigen konnte. Die in den nächsten Jahren allgemein einsetzende Steigerung der Preise am Rohkautschuk-Markte machten die afrikanischen Qualitäten mit, nur mit dem Unterschied, daß sie nicht wie Para 1905 ihren höchsten Preis erreichten, sondern erst 1906. Zugleich ist für das Obengesagte bezeichnend, daß die Produktion von afrikanischem Kautschuk nicht 1905 ihren Höhepunkt erreicht hat, sondern 1906 noch ansteigt und erst 1907 ihren höchsten Punkt erreicht hat, um allerdings bei den sinkenden Parapreisen 1908 stark nachzulassen. (Teils auch Erschöpfung durch Raubbau). Zugleich sinken die Preise für Afrikaner viel plötzlicher als für Para; es zeigt sich also, daß eine einmal in die Fabrikation eingeführte Sorte nicht wieder so schnell vom Markte zu verdrängen ist. Die große Hausse der Jahre 1909/10 machten die afrikanischen Sorten bei weitem nicht in dem Maße mit, wie z. B. Para- und Plantagenkautschuk. Die Spanne beträgt 1909 gegen Para 41 %, 1910 noch 25 %. Dafür sind auch die Schwankungen bei der Abwärtsbewegung nicht zu groß. Afrikanische Sorten können 1911 sogar den niedrigsteu Preis für Para fine = 9,20 M. halten, ein Zeichen dafür, daß sich doch der Haupthandelsplatz Antwerpen eine gewisse Unabhängigkeit erobert hat, zum anderen auch daraus zu erklären, daß die Entwicklung der Wildkautschukproduktion nicht zu solchen übertriebenen Hoffnungen Anlaß geben konnte, wie sie die Spekulation der Plantagenproduktion prophezeite. Außerordentlich charakteristisch ist auch hier wieder, daß der Bedarf an Mittelsorten noch Jahre nach der Hausse sehr stark ist. Die Produktion erreicht daher nicht 1910, sondern 1912 ihren Höhepunkt.

Von 1912 ab ist die Ausfuhr von afrikanischen Sorten dauernd im Sinken begriffen. 1913 ist die Einfuhr in Antwerpen um 11 % zurückgegangen, während die Plantageneinfuhr eine Zunahme von 40 % erfährt.[1]) Die Bewegung dieses Jahres bleibt bezeichnend für die nächsten Jahre; sie

---

[1]) Gummi-Zeitung 1914, Nr. 5, S. 3.

endigt mit einem völligen Verdrängen der Wildproduktion vom Markte. Zugleich tritt 1912 ein merklicher Preissturz für Rohkautschuk ein, der sowohl auf schlechte Geschäftslage, wie Zunahme der Plantagenzufuhr zurückzuführen ist, und der sich vor allen Dingen bei den afrikanischen Sorten empfindlich bemerkbar macht. Die Einkaufspreise für afrikanischen Kautschuk waren derart hoch, daß bei den niedrigen europäischen Marktpreisen eine Krisis entstehen mußte. Para konnte seinen Preis verhältnismäßig gut halten, da seine anerkannte Qualität genügend Nachfrage fand, während Plantagenkautschuk sich durch eigene planlose Konkurrenz sehr im Preise schädigte. Die belgische Regierung tat alles Mögliche, um die afrikanische Produktion konkurrenzfähig zu halten, und erreichte auch durch Ermäßigung der Abgaben und Frachten eine Herabsetzung der Unkosten um ca. 2000 Fr. pro Tonne. Zur Stützung der Kongoproduktion war sogar unter Hinzuziehung der holländischen Regierung und der Interessenkreise eine großzügige Produktionseinschränkung geplant, ähnlich wie sie England mit dem Stevenson-Plane jetzt durchgeführt hat. Die deutschen Kolonien folgten auch in der Herabsetzung der Frachtkosten usw., während sie den Ausfuhrzoll nicht ermäßigten. In Ostafrika bildete Kautschuk dem Werte nach den Hauptexportartikel. Der hier gewonnene Manihotkautschuk, der zumeist in Hamburg verkauft wurde, hatte überhaupr keinen eigentlichen Markt. Die Notierungen waren nur Preise einzelner Abschlüsse, die die wenigen Verarbeiter von Manihot dann und wann trafen. Da es sich hier um eine geringe Qualität handelt, so hatte er besonders unter der Krisis zu leiden und fand selbst zu Preisen von 2,40—3,60 M. für gewaschene Qualitäten kaum Absatz. Es bildeten sich daher in Ostafrika sowohl wie in Hamburg große Lager unverkaufbaren Manihots.

Mit der weiteren Baisse von 1914 verringert sich die noch bestehende Spanne zugunsten des afrikanischen Kautschuks schnell, zumal der Plantagenkautschuk, dessen großes Angebot Ursache der Baisse war, durch seine gute Qualität und Preiswürdigkeit die Mittelsorten vom Markte verdrängt.

Der Preisrückgang für diese ist viel schärfer als für Parakautschuk.

Der Rückgang der afrikanischen Ausfuhr wurde durch den einsetzenden Krieg noch verstärkt. Das Nachlassen der Produktion zeigt sich besonders an Kamerun und den westfranzösischen Kolonien; das gleiche gilt auch für den Export von Deutsch-Ost, während Togo, wo die Engländer die Deutschen belassen hatten, seinen Export nach einem vorübergehenden Rückgang wieder steigern kann. In Deutsch-Ost glaubte man nur an eine vorübergehende Baisse und wollte mit Regierungshilfe über die flaue Zeit hinwegkommen. Die Pflanzer machten sich immer neue Hoffnungen über europäische Verkaufsgenossenschaften und ähnliches, ohne daran zu denken, ihre Produktion durch größere Gleichheit und Reinheit des Rohkautschuks konkurrenzfähig zu halten.

Die Kriegstätigkeit ließ die afrikanische Produktion in den nächsten Jahren gänzlich zurückgehen. Antwerpen als Markt wurde durch mangelnde Schiffsverbindungen ausgeschaltet und der gesamte Kautschukimport konzentriert sich in London. Die stark steigende ostasiatische Produktion macht sich in einer großen Überfüllung der Lager nach dem Kriege bemerkbar. Der Preis für Plantagenkautschuk sinkt auf seine Gestehungskosten — für afrikanischen Kautschuk ist bei diesen Preisen an eine Produktion nicht mehr zu denken. So sehen wir die Gesamtproduktion an Wildkautschuk (außer Brasilien) 1921 eine Höhe von 2890 t erreichen. Bei einer Weltproduktion von ca. 300 000 t kommt diese Menge nicht mehr als bestimmender Faktor in Frage. Die hohen Preise der Jahre 1924/25 lassen den Anteil der Wildkautschukproduktion noch einmal auf 6000 t steigen.[1]) Doch setzt der 1925 eintretende rapide Preissturz einem weiteren Steigen eine Schranke entgegen. Der afrikanische und sonstige Wildkautschuk muß endgültig dem Plantagen-Standardprodukt

[1]) Geopolitik 1925, Heft 8, S. 593.

den Markt überlassen. 1909 beherrschte Wildkautschuk noch mit 95 % den Weltmarkt. 1925 trägt er nur noch mit 5% zur Weltversorgung bei.

C. Ostasien.

Viele Jahre hindurch wurde der gesamte Kautschukbedarf von wilden Pflanzen gesammelt. Der dabei getriebene Raubbau ließ aber schon die Zeit voraussehen, wo Kautschuk entweder nur zu sehr hohen Preisen oder aber für Artikel des gewöhnlichen Gebrauchs überhaupt nicht mehr zu haben sein würde. In der richtigen Erkenntnis dieser Tatsache sandte die englische Regierung eine Expedition nach Brasilien, von wo 1873 James Collin einige hundert Heveasamen ausführte und Nachricht über die Art des Anbaues und der Aufbereitung mitbrachte. Die Pflanzen gingen aber alle ein, so daß 1876 A. H. Wickham von neuem nach Brasilien ging und trotz aller Vorsichtsmaßnahmen der brasilianischen Regierung 70000 Samen brachte, von denen 2800 aufgingen. Vom Botanischen Garten in Ceylon aus, der als Depot für die jungen Pflanzen benutzt wurde, gelangten im folgenden Jahre 22 Setzlinge nach Singapore, wo sie gut gediehen. Zugleich wurden Heveastecklinge in Perak ausgesetzt. Von diesen wenigen Pflanzen stammt die gesamte Heveakultur der Tropen. 1884 nahm man die ersten Zapfversuche vor und 1889 gelangten die ersten Plantagen Sheets an den Londoner Markt, wo sie mit 3 sh 10 d per lb verkauft wurden. Das war der erste Plantagengummi, der in Europa auf den Markt kam.

Es war schwer, die Pflanzer zur Einführung dieser neuen Kultur zu bewegen. Die Entdeckung großer Bestände von Lianen- und Funtumiakautschuk in Afrika brachte bedeutende Mengen Wildkautschuk zu sinkenden Preisen an den Markt, so daß die Kultur keine großen finanziellen Vorteile versprechen konnte. Als daher kurz nach der Einführung des Kautschukbaumes die Kaffeekultur ihrem Unter-

gange entgegenging, wurde erst noch Tee und Chinarinde gebaut, höchstens versuchsweise Kautschukbäume als Zwischenkulturen. Von einer eigentlichen Kautschukkultur kann im Anfang der 90er Jahre im allgemeinen noch nicht gesprochen werden. Eine Ausnahme bildeten die holländisch-indischen Gebiete, so Java, wo schon 1864 eine Kautschukplantage errichtet wurde, wahrscheinlich die erste der Welt überhaupt. Die holländische Regierung förderte die Kautschukkultur in aller erdenklichen Weise und legte 1883 selber Regierungsfarmen an. Man bevorzugte die Ficus elastica, die aber nachher der ergiebigeren Hevea Platz machen mußte.

Erst das dauernde Steigen der Kautschukpreise in den letzten Jahren des 19. Jahrhunderts lenkte die Aufmerksamkeit der Pflanzer mehr auf die Kautschukkultur. Zwischen 1895 und 98 wurden die ersten Plantagen angelegt und plötzlich, um die Wende des Jahrhunderts, entstand ein tolles Gründungsfieber. Die ersten Plantagen waren in Selangor in der Nähe von Port Swettenham. Der Kaffee machte schnell dem Rubber Platz, der Urwald verschwand, Straßen und Bahnen entstanden. Chinesen, Javanen, Tamilen kamen ins Land. Das Gründungsfieber sprang auch auf andere Gebiete über und verbreitete sich so über die ganzen Tropen. Politisch gehören die Hauptproduktionsstätten zu Britisch-Malaya, Ceylon und den holländisch-indischen Inseln des Malaiischen Archipels.

Die schnelle Ausdehnung der Kautschukkultur zeigt sich am besten in der Entwicklung der angepflanzten Flächen. Die Malaiische Halbinsel weist 1897 ca. 350 acres Plantagen auf. Fünf Jahre später sind es schon 7500 und 1907 179 227 acres.[1]) Im folgenden Jahre sind weitere 60 000 acres erschlossen worden.[2]) In 10 Jahren ist die bebaute Fläche um das 360fache gewachsen. Ähnliche Fortschritte werden auch auf den Inseln Borneo, Java und Sumatra gemacht. Auch Ceylon zeigt in diesen Jahren eine ähnliche

---

[1]) Tropenpflanzer 1909, Heft Nr. 10.

[2]) Konsularbericht, Deutsches Handelsarchiv 1910, II, S. 812.

Entwicklung: 1901 betrug die angebaute Fläche 2500 acres, 1903 11 595 acres[1]) und 1908 schon 182 000 acres.[2]) Die großen Gewinnmöglichkeiten in dieser Kultur regten zu immer neuen Gründungen an, zumal der Bedarf an Rohkautschuk in ständigem Steigen begriffen war. Bis zum Jahre 1906 ist der jährliche Zuwachs an Plantagen in aufsteigender Bewegung. Für Ostasien beträgt er in diesem Jahre 139,6 % gegenüber dem Vorjahre.[3]) Mit dem folgenden Jahre macht sich ein Rückgang an Neugründungen bemerkbar. Der Zuwachs beträgt nur 72,1 %.[3]) Das liegt sowohl an der Krise des Absatzmarktes, die 1907 auftrat, wie aber auch in der Eigenart dieses Produktionszweiges.

Die Stämme der Hevea werden erst in 4—8 Jahren zapfreif. Je älter der Baum wird, um so größer wird seine Ergiebigkeit. Man erzielt von einem vierjährigen Baume 0,60 lb Kautschuk. Von einem zehnjährigem Baum 5,93 lbs und von einem vierzehnjährigen 10,42 lbs.[4]) So erklärt es sich, daß trotz der großen Anpflanzungen die Produktion von Plantagenkautschuk 1900 nur 4 tons ausmacht und bis 1904 nur sehr langsam steigt auf 43 tons. Erst im 4.—7. Jahre der jungen Plantagen setzt die Produktion stärker ein. Von da ab aber mit Riesenschritten. 1906 waren 510 tons Plantagengummi auf den Markt gekommen. Das waren ca. 1 % der gesamten Weltproduktion von 66 210 tons, die Brasilien noch mit 36 000 beherrschte. In den wenigen Jahren bis 1910 beträgt der Anteil des Plantagenkautschuks bereits 12 %. Die bepflanzte Fläche in Britisch-Malaya war von 1906 bis 1911 um 447 % gewachsen, die Produktion aber hatte um 2563 % zugenommen.[5]) Die Ergiebigkeit der Anpflanzungen übertraf alle Hoffnungen, die man sich gemacht hatte. So drang die Plantagenproduktion immer weiter vor auf dem Weltmarkte und erreichte 1913 44 % der Weltproduktion

---

1) Economist, London 18. 1. 08, S. 120.

2) Konsularbericht. Deutsches Handelsarchiv 1909, II, S. 791.

3) Tropenpflanzer 1920, S. 89.

4) Ebd. 1912, S. 19.

5) Ebd. 1913, S. 39.

und verdrängt in diesem Jahre den brasilianischen Kautschuk endgültig aus seiner Vormachtstellung. Brasilien liefert 1913 nur 39 370 tons gegen 47 618 Plantagenproduktion und wird von diesem Jahre an nicht nur absolut, sondern auch relativ vom Markte verdrängt.

Ab 1907 nahm der Prozentsatz der jährlichen Neupflanzungen in Ostasien ab. Die ersten großen Gewinnchancen schienen vorüber zu sein, zudem sprach man besorgt von der kommenden Überproduktion, wenn erst alle Plantagen ertragreif geworden sein würden. So wurden 1907 noch 72,1 % bepflanzt, 1909 nur noch 25 %.[1]) Durch den Boom, der 1910 am Londoner Markte inszeniert wurde, stiegen die angebauten Flächen 1911 noch einmal auf 34,1 %.[1]) Daß trotz der zahlreichen neugegründeten Gesellschaften nur eine so geringe Erhöhung der Neupflanzungen eintrat, zeigt, wie weit solche Gründungen lediglich spekulativer Art waren. Von da an fiel diese Quote ständig weiter. Der Krieg mit seiner eingeschränkten Ausfuhrmöglichkeit ließ die befürchtete Überproduktion schneller in Erscheinung treten, als erwartet war. Kein großer Anreiz also, zu Neugründungen zu schreiten. Auch die Nachkriegsjahre brachten nicht die erwünschte Erhöhung der Kautschukpreise, und so gingen auch die Neugründungen, die 1918 noch 5,6 % ausgemacht hatten, 1921 auf 1,6 % zurück.[2]) Die Neugründungstätigkeit erstreckte sich in den folgenden Jahren hauptsächlich auf das niederländisch-indische Gebiet, das infolge der britischen Produktionseinschränkung seinen Anteil an der Plantagenproduktion bedeutend ausdehnen konnte. 1925 sind von der gesamten bepflanzten Fläche: 69 % in britischen Kolonien, 29 % in Niederländisch-Indien und 2 % in französischem Besitz.[2])

Die absolute Höhe der Plantagenproduktion war durch die Preisspekulation von 1910 bedeutend vergrößert worden. Durch das Verlangen, möglichst von den hohen Preisen zu

---

[1]) Tropenpflanzer 1920, S. 89.

[2]) Ebd. 1925, S. 326.

profitieren, hatten die meisten Plantagen ihre Bestände überzapft und Raubbau getrieben. Das trat 1911 in Erscheinung, wo ein Zurückbleiben der Produktion um 15 % gegen die geschätzte Erntemenge zu verzeichnen war.[1]) Die Jahre 1915/16 brachten die zu erwartende Produktionssteigerung der Neupflanzungen von 1910. Von 71 380 tons in 1914 stieg die Produktion auf 152 650 tons in 1916.[2]) In solchen Ausmaßen wuchs die Produktion auch noch 1917 weiter. Diese Mengen unverwendbaren Rohkautschuks füllten die Lager des Ostens und Londons, das durch den Krieg den europäischen Kautschukhandel gänzlich bei sich konzentriert hatte. 1919 war der Anteil der Plantagenproduktion 89 % der Weltproduktion. Von diesem Jahre an versuchten die Produzenten, durch Verabredungen die Überproduktion niedriger zu halten oder zurückzuhalten, was in den langsamer steigenden Ernteziffern zum Ausdruck kommt. Das Krisenjahr 1921 zeigte sogar einen Rückgang der absoluten Produktionshöhe, eine Tatsache, die seit der Krise von 1907 nicht mehr zu verzeichnen gewesen war. 1925 beherrschte die Plantagenproduktion mit 436 000 tons zu 94 % den Weltmarkt. Der Rest fällt auf brasilianischen und sonstigen Wildkautschuk.[3])

Der starke Übergang zur Plantagenproduktion verursachte vor allem in den malaiischen Staaten, die bisher Überschußgebiete gewesen waren, eine starke Verminderung der landwirtschaftlichen Produktion. Man mußte zu steigenden Preisen Reis, Fleisch und Weizen einführen, während die Kautschukpreise sanken. Die Regierungen von Niederländisch-Indien, Malaia und Ceylon mußten sich entschließen, um vor gegenseitiger Übervorteilung sicher zu sein, 1924 eine Art Zentraleinkaufsgenossenschaft ins Leben zu rufen.[4])

---

[1]) Tropenpflanzer 1912, S. 330.

[2]) Geopolitik 1925, Heft 8, S. 592. Aus: The Worlds Rubber Pos. London.

[3]) Ebd.

[4]) Wirtschaftsdienst, 1. 8. 1924.

Die Verschiebung der Produktionsgebiete vom Amazonas nach Ostasien hatte auch eine Verschiebung des Einflusses der einzelnen Völker auf die Kautschukproduktion zur Folge. Die Produktion des Amazonas lag in den Händen weniger Privatleute verschiedener Nationalität. Die angelegten Kapitalien waren durchwegs gering. Der Einfluß eines einzelnen Staates auf die Produktion konnte nur für die beste Ware, den Parakautschuk, in beschränktem Maße in Frage kommen. Mit dem Übergang des Gewichtes auf die ostasiatische Produktion änderte sich das Bild vollkommen. Als Unternehmungsformen kamen vor allen Dingen Kapitalgesellschaften in Frage, die ihre shares auf dem allgemeinen Geldmarkte unterbringen mußten. Da die Hauptproduktionsgebiete unter englischem Einfluß standen, wurde die Londoner Börse der Mittelpunkt für die entstehenden Gesellschaften.

Bis zum Jahre 1907 waren die Gründungen in Ostasien schnell angestiegen. Bis hierher waren sie aber zum großen Teil auf die Initiative einzelner Pflanzer zurückzuführen gewesen. Erst 1908, als der Tiefstand der Kautschukpreise vorüber war, bemächtigte sich die kapitalistische Spekulation zum ersten Male im großen Stile der Kautschukplantagen. Sie fand eine wirksame Unterstützung in dem amerikanischen Kapitalmarkte, der nach der Krise von 1907 neue Anlagemöglichkeiten suchte. Von einem Extrem geriet man ins andere und glaubte plötzlich einer Kautschuknot entgegenzugehen. Große Kapitalien standen zur Verfügung. Zugleich erfolgte in großem Stile die Umwandlung von Privatbesitz in Aktiengesellschaften, teils durch Neugründungen, teils durch Zusammenschluß in Trustgesellschaften. So wurden dem europäischen Publikum viele 100 000 acres Plantagenland angeboten, von deren Rentabilität es sich durch die Prospekte der Gesellschaften überzeugen lassen mußte. Die Unmöglichkeit eines Einblicks in die verschiedenen Faktoren der asiatischen Produktion förderten die Absichten der Spekulation erheblich. Zudem gaben die 1 sh-Aktien jedem die Möglichkeit, sich an der Neugründung zu beteiligen.

Das englische Kapital fand natürlich in erster Linie in Britisch-Malaia Anlage. Aber auch in anderen Ländern wußte sich England entweder mit Kapital oder geschickten Manipulationen seinen Einfluß zu sichern. Durch Verlegung der Gründungsakte auch nichtenglischer Gesellschaften nach London zog es den Haupthandel von Plantagenkautschuk nach England und konnte den größten Teil der Rohkautschukproduktion von hier aus kontrollieren. 1908 betrug das Kapital der in England neugegründeten Gesellschaften über 2000000 Pfd. Strl., wovon 250000 Pfd. Strl. in Sumatra angelegt wurden.[1]) Dabei sind nicht berücksichtigt Kapitalerhöhungen schon bestehender Gesellschaften. Obwohl die neuen Gesellschaften meist mit größeren Kapitalien ausgerüstet waren, als die Pioniergesellschaften, erwartete man bei den guten Aussichten für Kautschuk doch hohe Erträge von ihnen.

Die Kursstände der bestehenden Gesellschaften gaben großen Anreiz zu Neugründungen. Nach Gow, Wilson & Stanton Ltd., London, notierten z. B. zwischen 30. Sept. und 15. Okt. 1908:

Anglo Malay Rubber Cy.	375—385 %
Selangor Rubber Cy.	725—750 %
Pataling „ „	550—575 %
Cicely Rubber Estate	475—500 %

So lassen sich noch viele ähnliche florierende Gesellschaften verzeichnen.

Diese guten Ergebnisse und die Gerüchte, daß Ceylon und Malaia vielfach schon 1 Jahr im voraus zu festen Preisen abgeschlossen hätten, ließen die Neugründungen 1909 und in der ersten Hälfte 1910 einen riesenhaften Aufschwung nehmen. Nach dem „Investor Guardian“ wurden 1909 im ganzen 13736014 Pfd. Strl. in Kautschukplantagen angelegt. Davon $^2/_3$ in der zweiten Hälfte des Jahres.[2]) 1910 erreichte das Kapital der in England neugegründeten Gesell-

---

[1]) Gummizeitung 1914, Nr. 13, S. 4.

[2]) Tropenpflanzer 1910, S. 269.

schaften 38 841 500 Pfd. Strl.[1]) 264 Gesellschaften, darunter 33 Trusts, sind neu gegründet worden.[2]) Die Gründungen betreffen zum großen Teil Niederländisch-Indien. Viele Neugründungen waren nur Spekulationen ohne realen Hintergrund. Oft wurden die Aktien nur geschaffen, um sie mit Gewinn sofort weiter verkaufen zu können. Falsche Berichte von angeblichen Sachverständigen über Areal und Produktionsmöglichkeiten, über Kapitalisation durch Einbringung von Plantagen, die weit über ihren Wert bezahlt wahren, hohe Gründungsprovisionen u. ä. sind die Grundlagen vieler Gesellschaften. Häufig existierte nur Urwald, der sich zu Anpflanzungen überhaupt nicht eignete. Trotzdem wurden die aufgelegten Subskriptionslisten meistens schnell überzeichnet.

In Asien selbst wirkte sich der Boom in einer fieberhaften Tätigkeit aus. Ländereien, die als unbrauchbar für den Kautschukanbau aufgegeben waren, wurden durch Drainagen usw. in Kultur genommen. Durch diese Ausgaben vor Aufnahme der Kulturen verausgabten viele Gesellschaften schon den größten Teil ihrer Kapitalien. Da die meisten sowieso überkapitalisiert waren, folgte der Zusammenbruch schon im nächsten Jahre.

Unter der Entwertung der Aktien hatten besonders die Neugründungen zu leiden, während sich die meisten alten Gesellschaften verhältnismäßig gut behaupten konnten. Zwar waren auch die Aktien der „Old floatations" mit in die Spekulation hineingerissen worden, doch repräsentierten die ertragreichen Plantagen dieser Gesellschaften einen festen Wert, der dem Aktienkurse eine bestimmte Beständigkeit geben konnte. Daher notieren viele alte Plantagen 1911, als der Kautschukpreis bedeutend gefallen war, mit wenig Abschlag oder sogar höher als zur Zeit der höchsten Parapreise im Jahre 1910, z. B.:

[1]) Gummizeitung 1914, Nr. 13, S. 4.
[2]) Tropenpflanzer 1912, S. 81.

12. 2. 1910		1. 8. 1911		
2. 5. 0	Pfd. Strl.	2. 2. 6	Pfd. Strl.	Selangor
2. 1. 0	„	2. 2. 6	„	Pataling Rubber Cy.
1.18.—	„	1.15. 0	„	Cicely „ „
8. 2. 6	„	11.—.—	„	Batu Caves.[1])

Der günstige Kursstand resultiert aus der zu erwartenden weiteren Ergiebigkeit dieser Gesellschaften. Die Resultate bestätigen diese Annahme: Selangor verteilte in den Jahren 1909/10/11 eine Dividende von 287$^1/_2$, 375, 275 %. Sie stellt damit das höchste Ergebnis dar, was je erreicht worden ist — in drei Jahren 937$^1/_2$ % Dividende. Pataling gab in den gleichen Jahren 125, 350, 250 % und Batu Caves 50, 150, 140 %. 1910 verteilten 50 Gesellschaften über 10 % Dividende.[2])

Mit den anziehenden Kautschukpreisen von 1911 haben sich auch viele Aktienkurse wieder gebessert. Doch war das Publikum im allgemeinen vorsichtiger und kaufte nur Werte solcher Plantagen, die schon im Produktionszustande waren, während Aktien vieler junger Gründungen absolut unverkäuflich waren.

Ein ähnliches Schicksal wie die meisten Neugründungen ereilte auch die in der Boomzeit gegründeten Trusts. Ihre Ziele waren ungefähr die gleichen, wie die der niederländisch-indischen Kulturbanken: die Vereinigung der Interessen einiger Gesellschaften durch Kontrolle derselben, gemeinsamer Ein- und Verkauf, Austausch von Erfahrungen und Beamten und Vergrößerung des Gesamteinflusses auf den Markt. Ihre Aufgaben, die Produktion zu fördern und auf dem Markt stabile Verhältnisse zu halten, sind von allgemeinem Nutzen, solange nicht mit der anvertrauten Gewalt über die einzelnen Gesellschaften Mißbrauch in privatwirtschaftlichem Sinn getrieben wurde. Die Boomjahre aber waren keine günstige Gelegenheit, solche Trusts zu bilden. Meistens wurden die Objekte zu übersetzten Preisen hereingenommen,

---

[1]) Tropenpflanzer 1912, S. 75.

[2]) Economist London. 8. 6. 1912, S. 1297.

vielfach war die Beteiligung zu regellos zersplittert. So mußten Trusts selber Geld aufnehmen, obwohl sie die notleidenden Gesellschaften finanzieren sollten. Daher auch die große Entwertung einiger Portefeuilles, die am 30. Juni 1910 beträgt:

Mid East Investments	von	99 600	auf	18 600	Pfd. Strl.
Eastern Internat. Trust	„	380 000	„	91 233	„
Rubber Share Trust finance Comp.	„	464 000	„	189 000	„ [1]

Im Gegensatz zu den englischen Plantagen haben die niederländisch-indischen Gesellschaften weniger unter dem Boom und auch dem Rückschlag zu leiden gehabt. Die holländischen Gesellschaften gaben zumeist Aktien von 1000 fl. aus, nur in wenigen Fällen bis zu 100 fl. herunter. Das hielt die große Menge von der Spekulation zurück, zumal die Holländer überhaupt der ganzen Spekulationsbewegung sehr mißtrauisch gegenüberstanden. Daher blieben die meisten Aktien in der ersten Hand, d. h. in englischen Händen, da das englische Kapital den Hauptanteil an den holländischen Gründungen ausmacht. Die Gründungen betrugen 1910 24 259 600 fl. und machten in diesem Jahre 28,5 % der gesamten holländischen Kapitalinvestierungen aus. Sie blieben trotzdem hinter den Londoner Gründungen weit zurück. Für 1911 sind die entsprechenden Zahlen 16 272 500 und 14,5 %.[2] Der Einfluß des ausländischen Kapitals in Holländisch-Indien ist bedeutend, am größten der des englischen. Die Holländer beschränkten sich während des Beginns der Plantagengründung hauptsächlich auf den Profit aus dem Bodenverkauf und suchten im übrigen nicht zu sehr in Abhängigkeit einer Großmacht zu geraten. So ist die Kapitalbeteiligung in Niederländisch-Indien 1909:

Holländisches Kapital	4 776 000 fl.
Englisches Kapital	20 074 000 „

[1] Tropenpflanzer 1912, S. 81.
[2] Wirtschaft und Statistik, 12. 7. 1924.

Deutsches Kapital	2 239 000 fl.
Französisch-Belg. Kapital	14 020 000 „ [1])

Für 1914 verschiebt sich dieses Bild vor allen Dingen zugunsten Englands:

Holländisches Kapital	98 000 000 fl.
Englisches Kapital	150 000 000 „
Deutsches Kapital	2 000 000 „
Französich-Belg. Kapital	43 000 000 „
Amerikanisches Kapital	18 000 000 „ [2])

Die deutsche Beteiligung war stets sehr gering. Besonders bemerkenswert ist das Anwachsen der amerikanischen Beteiligung, die Ende 1916 bereits 45 000 000 fl. betrug. Sie ist das Ergebnis der amerikanischen Bemühungen, sich von der Kontrolle Englands auf dem Kautschukmarkte frei zu machen. Trotzdem ist die englische Beteiligung allen anderen noch weit voraus und, was von größter Bedeutung ist, die meisten niederländisch-indischen Gesellschaften haben eine englische Leitung.

Im Jahre 1912 war von der Gründung neuer Gesellschaften wenig zu spüren. Dafür gaben sich die Plantagen Mühe, die Schäden der Boomjahre wieder auszumerzen. Durch Rationalisierung des Betriebes gelang es vielen Gesellschaften, ihre Gestehungskosten zu vermindern. Die fallenden Kautschukpreise waren das beste Mittel, die nicht wettbewerbsfähigen Neugründungen — an 100 Gesellschaften — vom Markte zu verdrängen. Dabei mußten auch viele alte Gesellschaften liquidieren, die sich durch Vergrößerung der Bestände eine nicht zu tragende Mehrbelastung auferlegt hatten. Diese Schwäche der Plantagen findet ihren Ausdruck auch in dem Fallen vieler Aktienkurse.

Die Neugründungen nahmen mit den fallenden Gewinnmöglichkeiten der Jahre 1913/14 ständig ab und wurden durch den mangelnden Absatz der Kriegsjahre so weit zurück-

---

[1]) Berichte über Handel und Industrie, Berlin 8. 9. 1909.
[2]) Tropenpflanzer 1917, S. 147.

gedrängt, daß 1918 keine einzige Neugründung am Londoner Markt zu verzeichnen war. Die in den Jahren 1920/21 einsetzende Kapitalbewegung zugunsten der östlichen Plantagen diente zum größten Teile nicht der Neugründung, sondern der Kapitalerhöhung, da die meisten Gesellschaften nach den verlustreichen Kriegsjahren Kapital notwendig hatten. 1922 waren die Neugründungen Londons ganz minimal. Holland hatte überhaupt keine solchen aufzuweisen. Trotz der hohen Preise und der großen Investitionstätigkeit der Plantagen ist eine nennenswerte Steigerung des bepflanzten Areals nicht zu verzeichnen. Viele Gesellschaften sind nur zur Übernahme schon bestehender gegründet worden.

Von 876 Millionen Dollar im Osten angelegter Kapitalien betrug 1925 die Beteiligung Großbritanniens 505 Millionen Dollar oder 57,6 %. Die Niederländische 130 Millionen Dollar oder 14,8 %. Amerika folgt erst hinter Japan mit 3,7 %.[1])

Umfang und Verteilung der Plantagen werden für 1923 angegeben: von 3 927 000 acres sind 2 945 250 acres produktionsreif. Davon kontrolliert: London 1 110 000 acres, Niederlande, Belgien, Frankreich, Schweiz 885 000 acres, Asiaten 850 000 acres, andere Europäer 800 000 acres, Amerikaner 100 000 acres.[2]) Der Einfluß Londons ist sowohl auf dem Kapitalmarkt wie in der Grundbesitzkontrolle dominierend.

Der Londoner Kautschukmarkt war lange Zeit der Ausdruck für die britischen Einflüsse auf die Rohkautschukproduktion der Welt. Hier wurden nicht nur die größten Plantagenmengen gehandelt, sondern auch Parakautschuk fand hier eine maßgebende Bewertung, so daß der Londoner Markt nicht als spezifisch englisch anzusehen war, sondern als der Weltmarkt. Neben ihm kamen noch Hamburg und Antwerpen als größere Märkte in Frage, neben kleineren wie

---

[1]) Tropenpflanzer 1925, S. 327.

[2]) Geopolitik, H. VIII 1925, S. 593 aus: The Worlds Rubber Position, London.

Rotterdam und Cherbourg. Liverpool war weniger Markt, als lediglich Einfuhrhafen. Der Sitz der großen Firmen war London. Die Preisbildung der anderen kontinentalen Märkte war kaum unterschiedlich von der Londons — es herrschte für große Kaufabschlüsse der Weltmarktpreis. Als Hauptqualitäten wurden gehandelt Para fine hard, Plantagen best crepe und Plantagen ribbed sheets. Daneben noch viele zweite und dritte Sorten dieser Standardqualitäten. Für die Entwicklung der Kautschukpreise ist die Art des Angebotes der Ware auf dem Markte von großer Bedeutung und weist bei den beiden Hauptqualitäten eine durchgreifende Verschiedenheit auf, die sich stets wieder bemerkbar machte. Para wurde von wenigen großen Exporteuren angeboten, die es in der Hand hatten, die Zufuhr beliebig zu regeln und bei weichenden Preisen die Ware zurückzuhalten. Dagegen litt der Markt des Plantagenproduktes unter der Zersplitterung und dem mangelnden Konnex der Anbieter. Viele Gesellschaften verkauften alle 8—14 Tage ihre Ware auf der Londoner Auktion durch Makler. Eine geschlossene Verkaufsorganisation war nicht vorhanden. Bei nervösen Märkten, wenn die Preise stark zu sinken drohten, waren die einzelnen Firmen, die einem viel kleineren, geschlosseneren Käuferkreise gegenüberstanden, froh, sofern sie mit geringem Gewinn verkaufen konnten. Bei diesem Wettbewerb der Ausbieter untereinander mußte der Preis nach den niedrigsten Produktionskosten tendieren. Ferner ist von Wichtigkeit, daß es sich bei dem Plantagenprodukt um Erzeugnisse von Kapitalgesellschaften handelt, die verkauften, um Dividende verteilen zu können. Dieser Umstand ließ beim Verkauf weniger Sorgfalt entwickeln, als beim Verkauf von Paraqualitäten, die, zu festen Preisen aufgekauft, von privaten Handelshäusern angeboten wurden. Erst im April 1924, als der eingeführte Restriktionsplan der englischen Regierung sein Ziel nicht zu erreichen schien, planten die ostasiatischen Produzenten einen Zusammenschluß in einer „Rubber Selling Agency“, die als Puffer zwischen Konsum und Pro-

duktion dienen sollte. Da die amerikanischen Konsumenten mit Repressalien drohten, blieb es aber bei diesem Plan.

Ein weiterer marktbeeinflussender Faktor ist die große Unsicherheit aller Zahlen, die Produktion und Konsum betreffen. Sie können zunächst nur geschätzt werden, was der Spekulation Übertreibungen nach der einen oder anderen Seite hin ermöglicht. So zeigte denn der Kautschukmarkt ein ständiges Auf- und Niedergehen, das zum größten Teile auf Spekulation beruht, zum Teil auch — wenigstens in den Jahren 1908—1914 — durch die Ungewißheit über Qualität und Produktionshöhe des neuen Plantagenkautschuks verursacht ist.

Die starke Preisspanne, die in den meisten Jahren zwischen Para- und Plantagenkautschuk bestand, erklärt sich daher, daß verunreinigter Parakautschuk beim Waschen einen Verlust von ca. 20% erleidet, der sich im Preise ausdrücken muß. Bei tadelloser sonstiger Qualität und durch die Knappheit, mit der er auf den Markt kam, hat er oft seinen Preis über den Plantagenkautschuk stellen können.

Der starke Bedarf der Reifenindustrien in den Jahren 1908/9 hatte ein Steigen der Parapreise zur Folge, zumal die Produktion 1910 hinter den Erwartungen des Vorjahres zurückblieb. Der Anteil der Plantagenproduktion war noch zu klein, um einen ernstlichen Einfluß auf den Londoner Kautschukmarkt zu haben. Ein Preiskampf zwischen diesen beiden Sorten schien noch lange nicht in Aussicht zu stehen, zumal der anerkannte Parakautschuk trotz der niedrigen Produktionskosten des Plantagenkautschuks mehr nachgefragt wurde. Die Haussebewegung hielt 1910 weiter an, und Para erreichte im April 1910 seinen höchsten Preis mit 27,80 M. pro kg. Plantagenprodukte erreichten sogar 28,40 M.[1]) Die Folge dieser enorm hohen Preise war eine Zunahme des Verbrauchs von zweiten Qualitäten, die zwar die Hausse auch mitgemacht hatten, ohne aber eine solche Höhe zu erreichen. Schon im Mai stürzte diese Spekulation in sich zusammen

---

[1]) Tropenpflanzer 1910, S. 426.

und der Rückgang der Preise erfolgte mit großer Schnelligkeit. Bis Januar 1911 war der Preis für Para auf 11 M. gesunken. Zum erstenmal, seit Plantagenkautschuk auf dem Markte gehandelt wurde, hatte dieser einen entscheidenden Einfluß auf den Markt ausüben können. In der zweiten Hälfte 1910 brachten die Plantagen größere Mengen auf den Markt, die dem Mangel an Rohkautschuk abhalfen. Seitdem behielten die Preise sinkende Tendenz und erreichten ihren tiefsten Stand mit 9,25 M. für Para und 10,10 M. für Plantagen crepe.[1]) Es setzt dann eine größere Stetigkeit der Preise ein. Plantagensorten wurden das Barometer für die Tendenz des Marktes, während Para seinen Einfluß verlor. Plantagenkautschuk erfreute sich steigender Beliebtheit. Seine Qualität kam durch sachgemäße Aufbereitung der des Para gleich. Von Juni 1911 und während 1912 blieb der Preis ohne größere Schwankungen ziemlich auf gleicher Höhe. Die ausreichende Versorgung des Marktes mit Plantagenkautschuk erzwang eine Konstanz der Preise, wie man sie seit Jahren nicht mehr zu verzeichnen gehabt hatte. 1912 lagen die Preise für Plantagenkautschuk zum ersten Male unter dem Parapreis. Die Differenz, die Anfang April noch 1,85 M. pro kg ausgemacht hatte, sank bis Ende Juni auf 35 Pfg., so daß unter Berücksichtigung der Waschverluste die Parapreise über die Plantagenpreise gestiegen waren.[2]) Diese Umkehrung der Verhältnisse entspringt weniger schlechten Erfahrungen, die die Fabrikanten mit Plantagengummi gemacht hatten, als der immer größer werdenden Menge, die 1913 auf den Markt kam. Sowohl wegen der größeren Billigkeit, als der Tatsache, daß keine Qualitätsunterschiede mehr beständen, ging die britische Admiralität 1912 zur Verwendung von Plantagenkautschuk über. Im Hintergrunde stand aber wohl die Reklame für das englische Kulturprodukt. Seit Anfang 1913 sanken die Preise für Kautschuk stetig. Diese Tendenz hielt bis 1914 an. Im Gegensatz zum Plantagen-

---

[1]) Baas, a. a. O. S. 79.

[2]) Tropenpflanzer 1912, S. 98.

kautschuk konnte sich Para relativ gut behaupten. Die Spanne zwischen den beiden Sorten war von 30 Pfg auf 2,05 M. Ende Juni 1913 gestiegen, so daß Plantagenkautschuk jetzt unter Berücksichtigung des Waschverlustes 36% unter Para stand.[1]) Der Rückgang des Plantagenpreises ging bis Oktober weiter. Die Spanne erweiterte sich sogar auf 2,95 M. Bei dieser Abwärtsbewegung konnte Para seinen hohen Stand nicht behalten und erlitt Ende Dezember einen großen Preissturz, wodurch sich die Spanne wieder auf 2,05 M. verringerte.[2]) Mit ausgesprochener Baissetendenz trat der Rohkautschukmarkt in den Krieg ein.

Sinkende Rohstoffpreise ermöglichen zunehmenden Konsum von Kautschuk und schaffen neue Verwendungsmöglichkeiten. Erst durch die Lösung der Bereifungsfrage konnte das Automobil der Allgemeinheit zugänglich gemacht werden (Demokratisierung des Luxus). Die gesteigerte Nachfrage regte wieder zu erhöhter Produktion an.

Der Ausbruch des Krieges brachte keine wesentliche Änderung der rückläufigen Tendenz. 1915 zeigte zwar ab Mitte Oktober ein Anziehen der Preise, das auf die starke Beunruhigung des Marktes durch alarmierende Nachrichten über U-Bootgefahr und Frachtraummangel zurückzuführen war. Das Jahr 1916 stand im Zeichen großer Schwankungen. 1917 setzte wieder eine durchgreifende Baisse ein, die 1918 anhielt. In den Lagern des Ostens waren 57000 tons aufgespeichert, die stark auf den Preis drückten.[3]) Durch Einfuhrbeschränkungen Englands und Amerikas und mangelnden Frachtraum war eine Verschiffung unmöglich. Newyork hatte auf den ostasiatischen Märkten die Führung übernommen und trat sowohl dort wie in Brasilien als einziger Käufer auf, der die Preise nach Belieben festsetzen konnte. Ein Rückblick auf die Kriegsjahre zeigt, daß Kautschuk der einzige Rohstoff war, der durch den Krieg nicht verteuert wurde. Den

---

[1]) Tropenpflanzer 1913, S. 445.
[2]) Tropenpflanzer 1914, S. 105.
[3]) Tropenpflanzer 1919, S. 153.

Londoner Durchschnittspreis von 1913 = 100 gesetzt, zeigte Kautschuk 1918 einen Index von 82, der seinen tiefsten Stand 1922 mit 31 erreichte. Dagegen zeigte der englische Großhandelsindex 1918 226 und 1922 noch 154.[1])

Die englischen Plantagenaktionäre sahen mit Schrecken ihre im fernen Osten angelegten Kapitalien verloren gehen, denn ein weiterer Rückgang der Preise mußte zu den bedenklichsten Folgen führen. So wurde bereits 1918 englischerseits der erste Kontrakt einer Produktionsregelung eingegangen, in dem die Rubber Growers Association ihren Mitgliedern vorschlug, die Produktion in ihrem eigenen Interesse auf 80% des Vorjahres festzusetzen. Hiervon versprach man sich ein weniger von 35 000 tons auf dem Markte, was schon von entscheidendem Einflusse auf die Preisgestaltung sein konnte. Die Ergebnisse dieser freiwilligen Restriktion waren geradezu kläglich. Einerseits hatten sich nur 75% der Mitglieder der R. G. A., die 400[2]) Mitglieder umfaßt, bereit erklärt, sich dem Plane anzuschließen. Andererseits umfaßte die Vereinigung nur ca. die Hälfte der gesamten Pflanzungen und die Beschränkung knapp $^1/_3$ der Erzeugung von Plantagenkautschuk. Die Produktion von 180 Gesellschaften, die den 5. Teil der Gesamtproduktion ausmachte, war von Januar bis April 1918 nur um 5,6% geringer gegenüber dem Vorjahre.[2]) Diese geringfügige Einschränkung konnte natürlich keine Bedeutung für den Weltmarkt haben. Das Überangebot blieb trotzdem weiter bestehen, und die Preise wurden nicht höher. Der Waffenstillstand und die Aufhebung der Einfuhrbeschränkungen äußerte sich in einem langsamen Anziehen der Preise seit Juni 1919.[3]) Die Hoffnungen auf den

---

[1]) Hamburger Korrespondent, 22. 7. 1924.
Londoner Durchschnittspreis 1913 per lb. 3 sh $0^1/_4$ d
1918 „ „ 2 „ $3^1/_2$ „
1922 „ „ 0 „ $9^1/_4$ „
aus Economist, London 12. 2. 26. S. 36.

[2]) Tropenpflanzer 1918, S. 215.

[3]) Preis für smoked sheets per lb in London Juni 1 sh 7 d
Dez. 2 „ $10^3/_4$
aus: The Statist 6. 1. 23. S. 23.

steigenden Absatz wurden aber bald enttäuscht. Der Bedarf der Mittelmächte blieb weit hinter aller Erwartung zurück. Der Druck der angesammelten Vorratsmengen auf dem Markt war so groß, daß selbst in den Vereinigten Staaten, wo der Verbrauch sehr stark gestiegen war, die Lager immer größer wurden. Für Ende 1920 werden die Lager der gesamten Welt auf 310 000 tons geschätzt, ungefähr soviel, wie eine Jahresproduktion von 1919 ausmachte.[1])

Die R. G. A. riet darauf ihren Mitgliedern, ab November 1920 eine neue Produktionseinschränkung von 25% auf ein Jahr vorzunehmen. Die Regierungskommission der Malaiischen Staaten befürwortete sogar eine 50%ige Restriktion. Unternehmer, die hierdurch in Schwierigkeiten geraten würden, sollten pro acre 3 Dollar Vorschuß bekommen.[2]) Obwohl diese Restriktionsmaßnahmen einen Rückgang der Gesamtproduktion von 21% zustande brachten, war der Druck der Überproduktion nicht beseitigt. Er wurde noch dadurch bestärkt, daß die amerikanischen Reifenfabriken, veranlaßt durch die schlechte Beschäftigung ihrer Betriebe, große Vorräte von Rohkautschuk auf den Markt brachten, um sich so vor weiteren Verlusten zu schützen. In London sank der Durchschnittspreis für best crepe auf 1,11 sh in 1920 und auf 0,10½ sh in 1921.[3]) Der Zusammenbruch des Marktes war rasch und gründlich eingetreten. Aus diesen Preisen konnten auch die besten Gesellschaften keinen Nutzen ziehen, selbst wenn es einigen gelang, ihre Produktionskosten noch weiter herunterzusetzen.

Unter dem Druck dieser Verhältnisse entschloß sich daher die Rubber Growers Association eine neue freiwillige Einschränkung durchzuführen und gründete zu diesem Zweck mit der „Rubber Shareholders Corp.“ zusammen 1921 ein Kartell, die „Rubber Producers Corporation“ zur einheitlichen Festsetzung des Verkaufspreises und der Mengen. Diese

---

[1]) Economist, London 1926, S. 36, Nr. 4 355.

[2]) Wirtschaft und Statistik, 15. 4. 1922.

[3]) Economist, London 12. 2. 26, S. 36.

Bestrebungen wurden grundsätzlich von der ebenfalls gegründeten holländischen Kautschuk-Korporation unterstützt, so daß beide zusammen 87 % der Weltproduktion kontrollierten.[1]) Doch sollte die gemeinsame Arbeit erst beginnen, wenn $^2/_3$ aller Pflanzer Mitglieder geworden wären. Der Plan scheiterte aber an der Unmöglichkeit, so viele entgegengesetzte Interessen zu vereinigen.

Die Lager der gesamten Welt, die schon seit 1918 in beständigem Zunehmen waren, stiegen von 1920 auf 1921 von 274 000 auf 312 000 tons.[2]) Die gesamten Anpflanzungen der Hausseperiode von 1910 traten in diesen Jahren in Erscheinung. Der Kautschukpreis sank dementsprechend weiter und erreichte 1922 seinen tiefsten Stand mit $6^3/_4$ d pro lb, was mit Berücksichtigung der englischen Inflation nur einen Preis von 4 d Vorkriegsparität ausmacht. Der Vorschlag der Rubber Growers Association, weitere sechs Monate die freiwillige Einschränkung durchzuführen, wurde von den Pflanzern abgelehnt.

Die Regierung zu einem Eingreifen zu bewegen, war bisher durch den Umstand erschwert worden, daß die niederländische Regierung keine Restriktion vornehmen wollte. Bei einer Abstimmung in Niederländisch-Indien im Juni 1922 hatten sich zwar die meisten Pflanzer, hauptsächlich allerdings die kleinen und nicht produktionsreifen, für einen Regierungsschritt entschieden, die großen Gesellschaften aber standen auf dem Standpunkt, daß durch den Untergang der Schwachen die beste Säuberung auf dem Markt durchgeführt werden könnte. Sie wollten sich nur zu einer vorübergehenden Sperrung der Weltvorräte bereit erklären.

Da aber bei derart niedrigen Preisen eine rentable Wirtschaft den meisten Gesellschaften unmöglich war, war es nur eine Frage der Zeit, wie lange sich viele noch vor dem Konkurse würden retten können. Bei dieser bedrohlichen Lage der britischen Interessen im Osten regten sich nicht nur

---

[1]) Hamburger Wirtschaftsdienst 24. 7. 1925.
[2]) Financial News, London 21. 6. 26.

die Produzenten, sondern auch die Banken. Händler und die öffentliche Meinung drängten die Regierung einzuschreiten. Hier zeigte sich, wie sehr der Effektenmarkt und Warenmarkt miteinander verknüpft waren. Es standen tatsächlich für England gewaltige Summen auf dem Spiele, die in den Plantagen des Ostens investiert waren, und man vermutete nicht mit Unrecht, daß die Vereinigten Staaten nur auf die günstige Gelegenheit warteten, um die fallierenden Plantagen zu geringen Preisen aufkaufen zu können. Die Verhandlungen mit der holländischen Regierung über ein gemeinsames Vorgehen waren zu keinem positiven Ergebnis gelangt. Auf Rat der niederländisch-indischen Regierung hin, hatte sich die niederländische Regierung dem Plane des Britischen Kolonialamtes nicht angeschlossen. Taktisch erreichte sie damit einen engeren Konnex mit den Vereinigten Staaten, der für die weitere Entwicklung ihrer eigenen ostasiatischen Plantagen von ausschlaggebender Bedeutung geworden ist.

So entschloß sich die britische Regierung allein, eine zwangsweise Einschränkung der Produktion vorzunehmen. Sie stand vor der Entscheidung, entweder größere Teile der britischen Kapitalbeteiligungen zu verlieren oder von ihrer Vormachtstellung auf dem Weltmarkte einzubüßen, und entschied sich für den letzteren Schritt. Der Vorstand der R. G. A., Stevenson, machte der Regierung den Vorschlag, den Preis auf 1 sh 6 d für ribbed smoked sheets zu stabilisieren. Da aber die holländischen Angehörigen der R. G. A. sich weigerten, die Restriktionsmaßnahmen einzuhalten, drohte der Plan doch noch zu scheitern. Da erklärten sich die englischen Pflanzer der holländischen Kolonien, die 30 bis 40 % der holländisch-indischen Anbaufläche kontrollierten, freiwillig bereit, sich dem Plane anzuschließen. So wurde am 1. November 1922 für die britischen Plantagen in Ceylon und Malaia die gesetzliche Restriktion beschlossen. An Stelle der bisherigen wurde die Minimalausfuhrabgabe auf 1 d je lb festgesetzt, wenn die Ausfuhr nicht mehr als 60 % der Standardproduktion betrug. Als Standard wurde die Produktion der einzelnen Unternehmungen in der Zeit vom

1. November 1919 bis 30. Oktober 1920 angesetzt. Bei der ersten Steigerung des Exportes um 5% betrug der Zuschlag 4 d, bei jeder weiteren 5% Steigerung 1 d, so daß bei einem Exporte von 100% die Abgabe 1 sh betrug. Bei einem Quartalsdurchschnittspreise von 1 sh 3 d wurden 60% der Quote freigegeben, bei Steigerung des Preises änderten sich die Quoten vierteljährlich von 5 zu 5%. Das Ansammeln von Lagern wurde mit einer Akzise von 1 sh je lb belegt. Die Durchführungsbestimmungen wiesen strenge Kontroll- und Strafmaßnahmen auf.[1])

Diese Regelung war als vorübergehende Erscheinung gedacht, die ohne weiteren Preissturz die Auflösung der großen Weltvorräte ermöglichen und die Produktion langsam wieder in ein richtiges Verhältnis zur Nachfrage bringen sollte. Man hatte aber nur eine Möglichkeit gewählt, diesen Ausgleich durchzuführen. Auf die Veränderung der Nachfrage hatte man keinen Einfluß gewonnen. Vor allem wäre notwendig gewesen, die Valuten derjenigen europäischen Länder zu sanieren, die durch den Krieg in mißliche wirtschaftliche Lage gebracht worden waren und als Abnehmer auf dem Kautschukmarkte nicht in Frage kamen. Die Wirkung der Restriktion zeigt am besten, wie wenig mit einer einseitigen Produktionsbeeinflussung eine Stabilisierung und ruhige Entwicklung des Marktes erreicht werden konnte, und wenn man sich diesen Erfolg als letztes Ziel des Stevenson-Planes vor Augen hält, muß man sagen, daß er seinen Zweck absolut nicht erfüllt hat.

Als am 11. Oktober an der Londoner Börse bekannt wurde, daß der Plan angenommen sei, stiegen die Preise gleich stark und gelangten von ihrem tiefsten Stande 8 d pro lb auf 1 sh 3 d. Da bei den gewaltigen Vorratsmengen gar kein Grund für eine solche augenblickliche Steigerung vorhanden war, ist sie nur der Spekulation zuzuschreiben. Mit dem Maße, in dem die englische Produktion eingeschränkt wurde, wuchs tatsächlich die Produktion der anderen Länder,

---

[1]) Hamburger Wirtschaftsdienst 1. 8. 24, S. 2002.

so daß 1922 der englische Anteil an der Gesamtproduktion von 75% in 1920 auf 67% zurückging, dafür aber die gesamte andere Produktion von 25% auf 33% stieg.[1]) Das Ergebnis des Jahres 1922 war deshalb eine weitere Steigerung der gesamten Produktion von 293 000 auf 405 000 tons, die auch in einem weiteren Steigen der Londoner Vorräte auf 81 000 tons ihren Ausdruck fand.[1]) 1923 stieg mit dem weiteren Rückgang der englischen Produktion der Anteil der anderen Staaten auf 44%.[1]) So wurden die englischen Maßnahmen offensichtlich durchkreuzt und durch die Produktionssteigerung vor allem Niederländisch-Indiens kompensiert. Die Londoner Vorräte waren seit September 1923 in dauerndem Steigen begriffen und erreichten im Januar 1924 wieder 60 000 tons.[2]) Trotzdem die 60%ige Exportquote beibehalten worden war, sanken die Preise in konstanter Abwärtsbewegung während 1923 und erreichten 1924 einen Tiefstand von 10 d. Dieser erneute Preissturz zeigte das offensichtliche Versagen des ganzen Restriktionsplanes. Im Quartal, das mit dem 31. Oktober 1924 abschloß, war die Restriktionsquote auf 55% der Standardproduktion herabgesetzt worden.[3]) Aber weniger diese weitere Einschränkung, als die plötzlich einsetzende Nachfrage auf dem Weltmarkte kamen dem Kautschukpreise zu Hilfe. Seit der Mitte 1924 stellte die sprunghaft steigende Konjunkturerweiterung eine außerordentlich große Anforderung an den Rohgummimarkt, der noch verstärkt wurde durch die Einführung des neuen Ballonreifens, der einen Mehrverbrauch von 10—20% zu seiner Herstellung benötigt. Die Londoner Vorräte gingen von Monat zu Monat schnell zurück und waren Ende 1924 auf ca. 30 000 tons[2]) gefallen. Diese Entwicklung der Nachfrage ließ auch die Rohstoffpreise konstant steigen. Am 31. 1. 1925 betrug der Durchschnittspreis 1 sh 6 d. Die Aufwärtsbewegung ging mit dem Rückgang der Lager Hand in Hand.

---

[1]) Economist, London 30. 1. 1926, S. 190.

[2]) Statist, London 3. 1. 1925, S. 25.

[3]) Economist, London 12. 2. 1926, S. 36.

Die Junilager weisen nur noch 4 477 tons auf, der Preis stieg auf 3 sh 2 d.[1]) Trotz dieser Verdoppelung des Preises in einem halben Jahr war die Exportquote nur auf 65% heraufgesetzt worden. Der Bedarf für 1925 erwies sich als weit größer, als man angenommen hatte. Die Produktion blieb mit 477 000 tons hinter dem Konsum mit 560 000 tons zurück, so daß nach Abzug der Lagervorräte ein ungedeckter Bedarf von 63 000 tons zu verzeichnen war.[2]) Man kann den Stevenson-Plan nur teilweise dafür verantwortlich machen, daß es zu dieser Lage kam. Sicher ist er insofern schuld, als das Kontingentierungssystem viel zu unelastisch war und sich dem Bedarfe keineswegs anpassen konnte. Schon 1921 machte sich infolge der freiwilligen Einschränkung eine Arbeiterabwanderung in den Federated Malay States bemerkbar, die von der Rubber Growers Association auf 61 600 Kulis (das sind 28% der dort zu Beginn des Jahres 1921 beschäftigten Arbeiter) für die ersten neun Monate 1921 angegeben wird.[3]) Diese Zahl ist unter dem Druck der jahrelangen Produktionseinschränkung noch bedeutend größer geworden.

Die Aufwärtsbewegung des Kautschukmarktes ging in eine Hausse über, die seit Mai 1925 ohne Unterbrechung fortschritt. Fast von Tag zu Tag betrug die Steigerung der Preise 1—2 d. Seit der zweiten Juliwoche nahm die Steigerung in einem solchen Ausmaße zu, daß man von wilden Märkten sprechen konnte. Im November 1925 erreichte der Preis sein Maximum mit 4 sh 8 d. Das bedeutet gegen den Januarpreis eine Steigerung auf das Dreifache. Durch größere Zufuhren, vor allem an Native Rubber, war ein Ausgleich von Produktion und Bedarf erzielt worden, und bis Januar 1926 sank der Marktpreis wieder auf 2 sh 6 d und verlor so wieder 42%. Die Restriktionsquote betrug für die Zeit der großen Hausse 85% für das Quartal der

---

[1]) Economist, London 12. 6. 1926, S. 1134.

[2]) Economist, London 30. 1. 1926, S. 190.

[3]) Gummiwelt Nr. 9/10, 6. 3. 1922.

anschließenden Baisse, das mit dem 30. 4. 1926 schließt, 100%.[1])

Bei durchschnittlichen Gestehungskosten von 9 d pro lb für Rohkautschuk war bei einem Verkaufspreise von 4 sh 8 d der Plan nicht nur gänzlich gescheitert — der Staat duldete sogar eine Ausbeutung der Konsumenten als Organisation.

Nach dieser Entwicklung der Dinge auf dem Kautschukmarkte wurden immer mehr Stimmen laut, die die Abschaffung des Stevenson-Planes verlangten. Seinen Zweck hatte er doch verfehlt, er mußte ihn verfehlen, denn die Kontrolle des britischen Kolonialamtes über die Kautschukproduktion war schon bei der Einführung der Restriktion nur 73% gewesen, während der beiden letzten Jahre aber bedeutend zurückgegangen. Zudem konnte er nur eine Seite des Marktes beeinflussen, hatte aber auf den Konsum absolut keine Einwirkung. So baten selbst die englischen Verbraucher, den Plan jetzt fallen zu lassen, da sie zu sehr unter der Preiserhöhung zu leiden hätten. Die amerikanischen Verbraucher drohten schon seit 1924 ganz offen mit Repressalien. Doch weder diese Pläne Amerikas noch die wiederholten Vorstellungen des amerikanischen Botschafters in London konnten die Aufhebung des Planes erreichen. Ein neues politisches Moment war hinzugekommen — der Gegensatz England-Amerika. Unter diesem Gesichtspunkte wurden auch die Forderungen der englischen Industrie gewertet, die selbst von dem oppositionellen ehemaligen Kolonialsekretär J. H. Thomas als amerikanische Machenschaften hingestellt wurden.

Anfang 1926 wurde die basische Preisgrenze des Planes von 1 sh 3 d auf 1 sh 9 d[2]) gehoben mit der Begründung, die Restriktionsbestimmungen etwas mehr der tatsächlichen Lage des Gewerbes anzupassen. Angesichts der enormen Gewinne, die die meisten Gesellschaften aufzuweisen hatten, ist dieser Grund nicht stichhaltig und stellt nur eine weitere

[1]) Economist, London 1926, S. 1134.

[2]) Economist, 8. 5. 1926, S. 928.

Belastung der Allgemeinheit dar. Endlich im November 1926 wurde auf vieles Drängen hin der Stevenson-Plan elastischer umgestaltet. An dem Gedanken, die Ausfuhrquote je nach der Marktlage von Quartal zu Quartal zu ändern, wurde festgehalten. Die Quote wurde aber nicht mehr um 5% nach oben oder unten verschoben, sondern dem Bedarf angepaßt. Unter 60% sollte die Produktion nie eingeschränkt werden, selbst wenn der Preis unter 1 sh 3 d fallen sollte. Beträgt der Preis 1 sh 9 d, so sollten 100% freigegeben werden.[1]) Auf keinen Fall soll die Produktion mehr als 100% der Standardmenge betragen.[2]) Diese Neuregelung zielt auf eine Stabilisierung des Preises zwischen 1 sh 9 d bis 2 sh hin und bedeutet durch die größere Anpassungsfähigkeit der Skala einen wesentlichen Fortschritt. Trotzdem hatte die Ankündigung nur geringe Wirkung auf den Markt.

Daher verlief die weitere Entwicklung des Preises in 1926 in ständig abwärts gleitender Kurve ohne besondere Schwankungen. Es kommt lediglich kurz vor Quartalswechsel des öfteren zu Kämpfen an der Börse, den Preis für das abgeschlossene Quartal in der Richtung der einen oder anderen Partei zu beeinflussen, da der Preis des letzten Quartals für die Höhe der Ausfuhrquote des nächsten maßgebend ist. So handelte es sich z. B. darum, Ende Juli 1926 die 100%ige Exportquote aufrecht zu erhalten. Zu diesem Zwecke mußte der Quartalsdurchschnittspreis aber 1 sh 9 d betragen. Um dieses Ziel zu erreichen, durfte der Londoner Preis an keinem Tage der letzten Juliwoche unter 1 sh 8 d fallen. So kam es in London täglich zu einem Kampfe zwischen den amerikanischen Abnehmern und den Händlern, die aus den Vorräten größere greifbare Mengen auf den Markt brachten, um ein Sinken der Preise durchzusetzen. Die Konsumenten nahmen aber jedes noch so große Quantum um 1 sh $8^1/_8$ d ab. Dabei waren die Rollen der Parteien vertauscht und die Konsumenten traten als Haussiers auf.

---

[1]) Statist 30. 10. 1926, S. 656.

[2]) Economist 30. 10. 1926, S. 722.

So stellte sich der Quartalspreis zum Schluß $^{1}/_{1000}$ penny über die kritische Höhe von 1 sh 9 d. Die Frage, ob der Weltkonsum mit 80% oder 100% gedeckt werden sollte, wurde also mit der lächerlichen Spanne von $^{1}/_{500}$ penny zugunsten der Verbraucher entschieden.[1])

Der britische Anteil an der Weltproduktion ging durch den Stevenson-Plan von 75% in 1920 auf 52% zurück.[2]) Großbritannien wird sich ernstlich überlegen müssen, ob es nicht in einem geeigneten Augenblick den Stevenson-Plan fallen läßt, der mit der weiteren Entwicklung der Dinge auf immer schwächerer Kontrolle der Weltproduktion basiert. Die Nutznießer des Planes sind die Länder, die ihre Produktion uneingeschränkt ausdehnen und die Hausseperioden, die trotz des Stevenson-Planes eingetreten sind, auszunützen verstehen. Die Konjunkturwellen konnte der Stevenson-Plan weder hindern noch abschwächen, zumal diese Bewegung für die einzelnen Konsumenten ganz verschieden ist. Der Erfolg einer längeren Restriktion wird lediglich ein weiteres Zurückgehen des englischen Einflusses auf dem Markt bewirken und wird den Plan in noch größerem Maße unwirksam machen, als er es bislang schon gewesen ist. Da sich der Hauptkonsument, die Vereinigten Staaten, dem Bereiche des britischen Handels entzogen hat, hat sich neben dem Londoner Markt eine große Kautschukbörse in New York gebildet, die, zusammen mit den Märkten Ostasiens, für die Rohkautschukpreise bestimmend ist. Die Schwankungen des Londoner Marktes verlieren mehr und mehr ihre ehemalige Bedeutung für den Weltmarktpreis.

Durch seine Beteiligung in der Kautschukproduktion war es England möglich, die größten Mengen der asiatischen Ausfuhr nach England zu leiten, wo sich in London ein Weltmarkt für Kautschuk entwickelte. Die ostasiatischen Häfen, wie Singapore, waren lediglich Umschlagplätze. England versandte auch die größten Mengen der niederländisch-indischen

---

[1]) Berliner Tageblatt, 9. 8. 1926.

[2]) Economist, London 30. 1. 1926, S. 190.

Produktion, so 1907 von einer Gesamtproduktion von 6 400 tons 5 500 tons. Daneben waren als direkte Abnehmer die Vereinigten Staaten nur mit 330 tons und Holland selbst mit 200 tons vertreten.[1]) Ebenso gingen die größten Mengen der Ceylonproduktion (1907 von 556 000 lbs Gesamtproduktion 332 000 lbs) und der Ausbeute der Malaiischen Halbinsel über London.[2]) England war ängstlich bemüht, keine Konkurrenten aufkommen zu lassen, und versuchte vor allen Dingen, auch die niederländisch-indische Produktion unter seine Kontrolle zu bringen.

Mit dem Aufkommen der großen Handelshäuser in Ostasien regte sich aber der Wunsch dieser Hafenplätze, selber einen Einfluß auf den Markt zu gewinnen. Den Anfang machte Colombo auf Ceylon, wo 1910 Auktionen eingerichtet wurden. Die wöchentlichen Versteigerungen beliefen sich auf ca. 45 000 lbs. Der Markt war zunächst lediglich von lokaler Bedeutung. Die Auktionen erfreuten sich aber schnell wachsender Beliebtheit. 1912 betrug die wöchentliche Auktionsmenge bereits das Fünffache derjenigen von 1910. Von dem Gesamtexport Ceylons von 15 Mill. lbs wurden bereits 6 420 000 lbs in Colombo auf den Markt gebracht.[3]) Auch Niederländisch-Indien und die Malaiischen Staaten bedienten sich jetzt dieses Marktes. 1913 wurden über 2 Mill. lbs aus den Straits eingeführt und die Auktion betrug mit ca. 12 275 000 lbs 44 % des Gesamtexportes von ca. 28 Mill. lbs.[4])

Auch die Handelskammer von Singapore schritt 1911 zu eigenen Versteigerungen, die in den nächsten Jahren steigende Umsätze zu erzielen wußten. Singapore war als Hauptausfuhrhafen der Vereinigten Malayenstaaten wohl geeignet für die Errichtung eines eigenen Marktes. 1911 wurden ca. 20 Mill. lbs ausgeführt.[5]) Die starke finanzielle Bindung der meisten Plantagen an London und die man-

---

[1]) Berichte für Handel und Industrie. Berlin 8. 9. 1909.
[2]) Konsularbericht, Deutsches Handelsarchiv 1908, II, S. 605
[3]) Ebenda 1913 II, S. 736.
[4]) Ebenda 1914 II, S. 771.
[5]) Ebenda 1913 II, S. 374.

gelnde Finanzkraft waren jedoch ein Grund, daß diese Auktionen bis 1914 nicht die Bedeutung erlangen konnten, die ihnen nach ihrer zentralen Lage im Produktionsgebiete zugekommen wären. Da zudem seit 1909 Port Swettenham von den Dampferlinien regelmäßig angelaufen wurde, ging Singapore ein großer Teil seiner ehemaligen Durchfuhr verloren, die so direkt nach London gelangte.[1]) Obwohl der Vorteil für die Konsumenten, in Südasien selbst zu kaufen, klar ersichtlich ist — die Differenz an Frachten und Provisionen betrug $1^1/_2$—2 d pro lb[2]) —, wußte London doch seine Vormachtstellung als Weltmarkt zu verteidigen und die asiatischen Märkte in einem Abhängigkeitsverhältnis zu halten. Der Krieg änderte die Lage der Dinge in Ostasien mit einem Schlage.

Durch die mangelnde Verschiffungsmöglichkeit wurde der Einfluß Londons zwangsweise unterbrochen. Zwar versuchte die englische Regierung mit allen Mitteln, Herr der Situation zu bleiben. So erließ die Regierung im November 1914 ein Ausfuhrverbot für Kautschuk, das offensichtlich bezweckte, den neutralen Gummihandel der niederländisch-indischen Gebiete zu ersticken und das britische Übergewicht zu stärken. Alle englischen Häfen wurden dem fremden Handel verschlossen. Die englischen Importgesellschaften verboten sogar ihren Agenten, Kautschuk zu kaufen, der nicht nach England, Frankreich oder Rußland ging. Dadurch wurden Amerika und Japan besonders betroffen. Ferner legte die englische Regierung den in London sitzenden Sumatragesellschaften die Verpflichtung auf, nach England zu verschiffen. Unter diesen Umständen gründeten die Holländer einen Markt in Batavia und 1916 einen zweiten Markt in Medan. Sie hatten zunächst unter großen Schwierigkeiten zu leiden, da die Verschiffungsmöglichkeit sehr mangelhaft und die Mißgunst der Engländer sehr groß war. Die finanzielle Unterstützung durch die amerikanischen

---

[1]) Konsularbericht, Deutsches Handelsarchiv 1911 II, S. 240.
[2]) Vaas, a. a. O., S. 68.

Konsumenten brachten die neugegründeten Märkte bald zur Entwicklung. Die Vereinigten Staaten errichteten eigene Agenturen und übernahmen jedes Risiko der Verschiffung, um eine direkte Linie Ostasien—New York zu bekommen. Um den Handel zu monopolisieren, gewährten sie den Pflanzern besondere Vergünstigung für den direkten Weg nach New York. Die Ausfuhr des Ostens wandte sich daher mehr und mehr direkt nach den Vereinigten Staaten. 1914 nahm England mit 4 336 tons den Hauptanteil der niederländisch-indischen Produktionen auf. Amerika bezog nur 555 tons. Der Export nach den Vereinigten Staaten stieg im folgenden Jahre auf 5 891 tons und, als England die Einfuhr 1916 nach Holland untersagte, stieg die Exportziffer nach den Vereinigten Staaten auf 15 769 tons. Im nächsten Jahre erfuhr sie eine weitere Verdoppelung. Neben Amerika erreichte der Export nach Singapore und Japan eine besondere Höhe. Es ist aber zu bedenken, daß der Export über Singapore auch zum größten Teil nach den Vereinigten Staaten ging. Auch Ceylon verschiffte 1916 mehr nach den Vereinigten Staaten als nach England. Der Export der Federated Malay States nach den Vereinigten Staaten stieg von 2 700 tons 1914 in 4 Jahren auf 92 454 tons und lieferte damit $^4/_5$ der Gesamtproduktion nach den Vereinigten Staaten. In der gleichen Zeit fiel der englische Anteil um 50%.[1])

1918 war Amerika der Hauptkäufer auf dem ostasiatischen Markte, der die Preise nach Belieben festsetzen konnte. Die Steigerung der Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten hielt auch nach dem Kriege an. Die Vereinigten Staaten stehen an erster Stelle der Abnehmer der holländisch-indischen Produktion, während London erst hinter Singapore an dritter Stelle kommt.

Auch Singapore hatte sich durch den Krieg von der Vormacht des Londoner Marktes befreit und weist für seine Auktionen ständig steigende Umsätze auf. In den allerletzten Jahren hat der Einfluß Amerikas auf dem ostasiatischen

---

[1]) Tropenpflanzer 1920, S. 256.

Markt einen neuen Anreiz bekommen durch dessen Bemühungen, sich von der britischen Kontrolle frei zu machen.

Solange nur der Handel mit Kautschuk von England abgelenkt wurde, war die Gefahr für die britische Vormacht noch nicht groß, da die Kontrolle der Gesellschaften doch von London ausging. Wichtiger ist es aber, daß in den letzten Jahren der Anteil Großbritanniens sowohl an der Kapitalanlage, wie der absoluten Höhe der Produktion bedeutend im Rückgang begriffen ist. Der neue Konkurrent auf dem ostasiatischen Markte ist Niederländisch-Indien und hier wieder besonders die Produktion von Native Rubber — Eingeborenenkautschuk —, die in wenigen Jahren einen ungeahnten Aufschwung genommen hat. Ihr hat Niederländisch-Indien vor allem seine schnelle Entwicklung zu verdanken. Der britische Anteil an der Plantagenweltproduktion betrug 1910 noch 100%. 5 Jahre später war Niederländisch-Indien schon mit 16% beteiligt. Wie sehr sich die Lage Großbritanniens während der Kriegsjahre verschlechterte, ist bekannt, und so erreicht die holländisch-indische Produktion 1920 26%. In diesem Jahre beginnt der eigentliche Aufschwung der Eingeborenenproduktion, die sich in der Hauptsache längs der Straße von Malakka konzentriert. Die Bevölkerung fand Unterweisung für den Kautschukanbau in Malaia, wo sie zu Tausenden gearbeitet hat. Ursprünglich wurde Kautschuk als Zwischenkultur gepflanzt, bis sich die Regierung der Pflanzungen annahm. Die hervorstechendste Eigenschaft dieser Eingeborenenkultur ist extensivste Wirtschaft, die aber mit einem Mindestaufwand von Kosten zusammengeht. Das Rohprodukt wird von chinesischen Händlern aufgekauft und zumeist in chinesischen Fabriken in Singapore verarbeitet. Von 8% im Jahre 1917 stieg der Anteil des Native Rubber der indischen Produktion auf 24% im Jahre 1922. Im folgenden Jahre ist der Native Rubber schon mit 38% an der Produktion beteiligt.[1]) Die Zahl der Bäume wird 1921 auf 50 Millionen geschätzt, die der europäischen

---

[1]) Landbau, Buitenzorg 29. 2. 1924.

Pflanzungen auf 58 Millionen.[1]) Eine Ursache des Anbaues ist, daß die Eingeborenen so wenig von den Tagesschwankungen der Preise abhängig sind und nur unter den Schwankungen der einzelnen Jahre leiden. Für 1924 wurden bei 150 000 tons Gesamterzeugung ca. 70 000 t Native Rubber angegeben.[2]) Dabei ist allerdings zu bemerken, daß Native Rubber sehr feucht an den Markt kommt und nur 75% trockenen Gummis ergibt. Jedenfalls konnte das Sultanat Djambi an der Ostküste Sumatras 1924 für 60 Millionen fl. Kautschuk ausführen, was der Handelsbilanz von Niederl.-Indien sehr zustatten kam.[3])

In der starken Ausdehnung dieser kleinen Gärten lag die Hauptschwierigkeit der Sanierung des Kautschukmarktes 1921. Um sich einen Einfluß auf die Native Rubber Produktion zu verschaffen, legte die Regierung 1925 einen Ausfuhrzoll von 5% ad valorem auf Native Rubber.

1926 gründeten holländische Rohgummifabriken und Schiffahrtsgesellschaften ein Syndikat zum Aufkauf des Native Rubber und Aufbereitung in eigenen Fabriken und zum Versand nach Amsterdam im direkten Gegensatz zu England. Auch Firestone bewarb sich um Konzessionen für zwei Fabriken. Was die Zukunft des Native Rubber anbelangt, so ist zu berücksichtigen, daß ein Arbeitermangel immer nur lokaler Natur sein kann und der Preis erst an zweiter Stelle kommt.

Die Aussichten für die Zukunft der holländisch-indischen Plantagen sind sehr gut. Durch die Restriktion der englischen Regierung für alle britischen Plantagen ist der holländischen Produktion eine wichtige Konkurrenz aus dem Wege geräumt worden. Daß sie diesen Vorteil zu nutzen gewußt hat, zeigen die Produktionsziffern, die für 1922 einen Anteil von ca. 102 000 tons aufweisen bei einer Gesamtplantagenproduktion von ca. 275 500 tons. In den beiden nächsten Jahren hat sich

---

[1]) Hamburger Wirtschaftsdienst 15. 9. 1922.
[2]) Statist, London 12. 2. 1927, S. 257.
[3]) Kölner Zeitung 30. 11. 1925.

der holländisch-indische Anteil weiter ausdehnen können und bestreitet 1924 bereits 44% der gesamten Plantagenproduktion.[1]) Wiederholt verlängerte langfristige Lieferungsabschlüsse mit großen amerikanischen Konsumenten, die zahlreich abgeschlossen worden sind, zeigen, daß sich Holländisch-Indien seiner günstigen Stellung wohl bewußt ist und alle Anstrengungen macht, seinen Anteil an der Weltproduktion auch fernerhin zu steigern.

Der Einfluß Großbritanniens sowohl auf den Handel wie die Weltproduktion hat einen bedeutenden Rückschlag erlitten und ist auch weiter bedenklich im Rückgange begriffen.

---

[1]) Tropenpflanzer 1925, S. 327.

II. Kapitel.

Konsumenten.

A. Die Vereinigten Staaten von Amerika.

Die Vereinigten Staaten waren seit jeher der größte Abnehmer von Rohkautschuk. 1916 konsumierten sie die halbe Weltproduktion und steigerten ihren Anteil in 1925 auf 75%.[1])

Die Steigerung des Verbrauches an Rohkautschuk ist eng verbunden mit der Entwicklung seines Hauptverwendungszweckes, der Reifenindustrie und damit der Automobilindustrie. Ein Blick auf die Automobilindustrie zeigt die für amerikanische Verhältnisse typische Entwicklung dieses Produktionszweiges. Die jährliche Neuproduktion betrug 1907 noch 44 000 Wagen. Als 1909 Ford mit seiner Massenproduktion einsetzte, stieg diese Zahl auf 127 000, also schon das Dreifache. 1914 hatte sie 569 000 erreicht und stieg unter dem Einflusse des europäischen Krieges, der Amerika enorme Aufträge zukommen ließ, auf 1 869 000 im Jahre 1917, womit ein vorübergehender Höhepunkt erreicht war.[2]) Das plötzliche Kriegsende brachte einen Rückschlag. 1919 setzte die private Nachfrage ein, die durch den Krieg sehr stark zurückgehalten worden war, so daß in diesem Jahre die Neuproduktion 1 974 000 Wagen betrug.

Mit der Automobilindustrie ist die Reifenindustrie aufs engste verbunden. Daher zeigt sie eine ähnliche Entwicklung, wie die Automobilindustrie. Der Anteil der Reifenproduktion am Kautschukverbrauch der Vereinigten Staaten nahm jährlich zu. 1909 wurden 10% der gesamten Einfuhr für Reifen verwandt. 1910 schon 50%, 1921 75%.[3]) Und 1924 werden

---

[1]) Nachrichtenblatt, 5. 8. 1925.

[2]) Tropenpflanzer 1917, S. 331. [3]) Ebenda 1921, S. 20.

von einer amerikanischen Gesamteinfuhr von 333 000 000 lbs. 280 Millionen für Reifenproduktion verwandt, also ca. 84%. Diese außerordentliche Steigerung wird sowohl durch die absolute Zunahme des Reifenkonsums als auch durch vermehrten Rohkautschukaufwand für Reifen erklärt, der besonders durch die Einführung der Vollgummi- und Ballonreifen gesteigert wurde. Der Ballonreifen beansprucht einen Mehraufwand an Rohkautschuk von 10—12%.[1])

Der amerikanische Zensus zählte 1904 285 kautschukverarbeitende Fabriken, 1917 650. Die Arbeiterzahl hatte sich in der gleichen Zeit mehr als verdreifacht. Dieser Aufschwung ist wieder zum größten Teil durch den Krieg zu erklären, der an das Reifenmaterial besondere Anforderungen stellte, die öfteren Ersatz notwendig machten. Da ein großer Teil der Produktion der kriegführenden Mächte ausgeschaltet war, konnte Amerika seinen Export stark ausdehnen, und so gelang es den Reifenfabriken der Vereinigten Staaten, 1920 mit 41,5% des Weltexportes an die erste Stelle zu rücken.[2])

Die große Deflationskrise 1921 erschütterte diese Vormachtstellung stark, da die Reifenfabriken ihr ganzes Augenmerk auf den eigenen Markt richten mußten — mit dem Erfolg, daß sie zwar den Bedarf des amerikanischen Marktes durch rapide Preissenkung heben konnten, ihnen aber der Auslandsmarkt an Frankreich verloren ging, das, unterstützt durch eine beginnende Inflation, einen gewaltigen Vorstoß machte. Michelin mit dem Hauptsitz seiner Fabriken in Italien und Frankreich eroberte mit 44,1% 1921 den Weltmarkt.[3]) Ende 1921 waren die größten amerikanischen Fabriken wieder am Markt und konnten in einigen Monaten 33% ihrer alten Bestände abstoßen und die Produktion wieder aufnehmen. Allerdings erst, nachdem sie mit einer großen Preisherabsetzung dem Sinken des Kautschukpreises um 50% Rechnung getragen hatten. Die schnelle Überwindung dieser

---

[1]) Financial News, London 21. 6. 1926.

[2]) Nachrichten für Industrie und Handel 10. 4. 1925.

[3]) Deutsche Allgemeine Zeitung, 9. 6. 1925.

Krise ist ein Zeichen für die außerordentliche Spannkraft des amerikanischen Kapitalismus. Die amerikanischen Reifenfabriken waren 1921 wieder Herren ihres eigenen Marktes geworden, der ihnen genügend Absatzmöglichkeiten bot. Der Reifenimport nach den Vereinigten Staaten betrug nur 5%, während sich die Ausfuhr 1924 auf 24,6% belief.[1]) Berücksichtigt man, daß in den Vereinigten Staaten 1924 ca. 18 Millionen Wagen laufen, deren Reifenbedarf die amerikanischen Fabriken vollkommen decken, so erkennt man, daß die amerikanische Reifenindustrie die mächtigste der Welt ist.

Schon der Bericht der Londoner Kautschukausstellung von 1862 erwähnt Amerika als Hauptabnehmer von Parakautschuk. Amerika war lange Zeit mit 50% der Hauptabnehmer der brasilianischen Produktion. Während die amerikanische Einfuhr 1902 noch 50 Millionen lbs. betrug, stieg sie bis 1910 auf 101 Millionen lbs.[2]) und erreichte 1914 die Höhe von 132 Millionen lbs.[3]) Der Krieg brachte den angedeuteten Aufschwung der kautschukverarbeitenden Industrie und eine sprunghafte Steigerung der Einfuhr auf 172 Millionen lbs. in 1915, und erreichte mit 333,4 Millionen lbs. in 1917 einen vorübergehenden Höhepunkt. Der mangelnde Frachtraum veranlaßte das War Trade Board 1918, Kautschuk auf die Liste der beschränkten Einfuhr zu setzen und für 1918 nur 100 000 tons freizugeben. Es wurden für die Zeit vom Mai bis Juli 25 000 tons als Einfuhrquote festgesetzt. Gleichzeitig wurde zur Vermeidung von Preistreibereien ein Höchstpreis von durchschnittlich 2 sh 7 d festgesetzt. Für brasilianischen Kautschuk war eine feste Quote von 20% vorbehalten, die später noch erhöht wurde. In eingeweihten Kreisen hielt man diese Maßnahme für einen Bluff, um die Plantagen zu Angstverkäufen zu veranlassen. Diese Wirkung hat die Beschränkung auch tatsächlich erreicht. Amerika konnte in Ostasien wie in Brasilien die Preise beliebig fest-

---

[1]) Industrie- und Handelszeitung, 10. 4. 1925.
[2]) Economist, London, 13. 3. 1915, S. 524
[3]) Ebenda, 13. 8. 1910, S. 321.

setzen. Die Regierung lockerte noch 1918 das Einfuhrverbot und gestattete, weitere 75 000 tons vor Januar 1919 einzuführen. Durch das plötzliche Kriegsende wurde die Beschränkung im Dezember 1918 wieder aufgehoben. Die Hochkonjunktur in den folgenden Jahren steigerte die Einfuhr gewaltig auf 567 Millionen lbs. in 1920.[1]) Der große Rückschlag des Krisenjahres 1921 wirkt sich auch bei der Kautschukeinfuhr aus. Sie fiel ungefähr auf den Stand von 1918 mit 415 Millionen lbs. 1922—24 waren wieder ausgesprochene Jahre des wirtschaftlichen Aufschwungs und weisen für 1924 eine Einfuhr von 735 Millionen lbs. auf. Die Vereinigten Staaten erreichten damit einen Anteil am Weltkonsum von 72 %, den sie im Jahre 1925 auf 75 % steigerten.[2])

Der Krieg förderte zwangsläufig die Abkehr der amerikanischen Einfuhr von London, das 1914 $36^1/_2$ % der amerikanischen Einfuhr vermittelte. Das Bestreben Amerikas war, unter Ausschaltung eines Zwischenhandels direkt vom Produzenten zu kaufen. Da der Krieg London von den ostasiatischen Märkten stark zurückdrängte, kamen die Vereinigten Staaten in eine äußerst günstige Lage, die sie geschickt auszunutzen verstanden. Durch den Stevenson-Plan ist der Gegensatz England—Amerika auch auf die Nachkriegszeit übertragen worden. In einem späteren Abschnitt wird dieses Problem ausführlich behandelt.

B. Europa.

1. England.

England war weniger Konsument von Kautschuk als Großhändler, der das meiste wieder exportierte. In den Jahren 1854—58 konsumierte England noch einen größeren Betrag an Rohkautschuk, als es wieder exportierte: Im

[1]) Weltwirtschaftliches Archiv, Kiel, Bd. 23, S. 75.

[2]) Nachrichtenblatt 5. 8. 1925.

Jahresdurchschnitt betrug der Konsum 3910 tons und der Export 3600 tons. Dieses Verhältnis blieb bis zu den Jahren 1874/78 so, in welcher Zeit Konsum und Export ungefähr gleich waren. Vom nächsten Jahre ab überwog der Export. Im Jahresdurchschnitt 1909—13 wurden 30 630 tons reexportiert und nur 19 260 tons konsumiert.[1]) Im Kriege machte der Konsum eine bedeutende Aufwärtsbewegung durch und erreichte 1916 mit 26 760 tons 14,7 % des Weltkonsums. Gleichzeitig trat die Wiederausfuhr stark in den Hintergrund. Seinen höchsten Punkt erreichte der Konsum 1920 mit 56 971 tons. Trotz dieser großen absoluten Steigerung war der Anteil am Weltkonsum doch nur auf 15,8 % gestiegen, während die Vereinigten Staaten in diesem Jahre bereits mit 69 % am Weltkonsum beteiligt waren.[2]) Unter den Krisenerscheinungen von 1922 ging der Konsum auf 11 724 tons zurück,[3]) um sich in den nächsten Jahren langsam wieder zu erholen.

Die Wiederausfuhr von Kautschuk war für England eine wichtige Einnahmequelle sowohl an Spesen, Provisionen, wie Frachten. Dadurch, daß es den Strom der asiatischen Ausfuhr über England abgelenkt hatte, bezog es ebenso große Einnahmen aus Einkommen- und Kriegssteuern wie aus den Dividenden der Gesellschaften, die zumeist eine außergewöhnliche Höhe erreichten.

Bis 1911 führte England bevorzugt Paragummi ein. In diesem Jahre betrug die Einfuhr 35 % der Gesamteinfuhr. Der Anteil ging aber mit den folgenden Jahren zugunsten des Plantagenproduktes zurück, das mit immer größeren Mengen auf den Londoner Markt kam. 1912 wurde schon mehr Plantagengummi als Wildgummi eingeführt. Bei Ausbruch des Krieges nahm die Wildkautschukeinfuhr 18,3 % ein, die Plantageneinfuhr war dagegen auf 45,8 % gestiegen.[4])

---

[1]) Economist, London 27. 11. 1920.

[2]) Hamburger Wirtschaftsdienst 15. 7. 1921.

[3]) Ebenda 10. 10. 1924, S. 1403.

[4]) Weltwirtschaftl. Archiv, Kiel 1918, Bd. I, S. 53.

Die Ausfuhr erreichte 1912 eine besondere Höhe mit 76 % des Wertes und 60 % der Menge der Einfuhr.[1]) Als Hauptabnehmer kamen in Frage die Vereinigten Staaten, Deutschland, Frankreich und Rußland. Dadurch, daß während des Krieges diese Staaten immer schlechter erreichbar wurden, gingen 1915 nur noch 55 % des Welthandels über London, 1916 nur noch 44 %.[2]) Der Prozentsatz der englischen Ausfuhr fiel 1918 der Menge nach auf 35 %.[3]) Gleichzeitig hatte sich Amerika eine selbständige Einkaufsorganisation im Osten geschaffen, so daß es 1918 nur noch 5 % seines Konsums über London bezog. So war einerseits eine starke Konzentration des Konsums in den Vereinigten Staaten von Amerika entstanden. Auf dem Kautschukmarkte aber hatte eine Umgruppierung stattgefunden derart, daß das Schwergewicht nach den südostasiatischen Märkten verlegt worden war, die mehr und mehr unter den Einfluß des Großkonsumenten gerieten.

Für die Einfuhr nach England kommen zwei Häfen in Frage, Liverpool und London. Bis 1911 stand Liverpool an erster Stelle. In diesem Jahre führte es 23 474 tons ein, gegen 13 368 tons London.[4]) Auf Grund der umfangreichen Lagereinrichtungen wurde zwar die Rohware hier in solch bedeutenden Mengen eingeführt, gehandelt wurden aber nur geringe Sorten. Das Hauptgeschäft wurde in London gemacht, das von Jahr zu Jahr auch den Kautschukimport mehr an sich zog, besonders in dem seit 1909 auf den Markt gekommenen Plantagenkautschuk. 1912 war das entscheidende Jahr, in dem London auch die größere Einfuhr zufiel. Liverpool führte in diesem Jahre 22 221 tons ein, London 22 014 tons. In diesem Jahre siedelten sehr viele große Firmen von Liverpool nach London über, so daß sich hier das Zentrum für Plantagengummi entwickelte. Durch die Konzentrierung zu großer Mengen Rohkautschuk

[1]) Baas, a. a. O. S. 68.

[2]) Deutsche Bergwerkszeitung 7. 6. 1918.

[3]) Tropenpflanzer 1920, S. 227.

[4]) Weltwirtschaftl. Archiv, Kiel 1915, Bd. I, S. 288.

an einem Platze wurde ein gewisser Druck auf den Markt ausgeübt — andererseits der Rohstoff durch die doppelten Transportkosten und Spesen unnötig verteuert.

2. Deutschland.

Der deutsche Kautschukbedarf wurde zum größten Teile durch die Hamburger Einfuhr gedeckt. Hamburg nahm unter den kontinentalen Märkten den ersten Rang ein und importierte 1898 bereits 6000 Tonnen. 1904 betrug der Höchstimport 8100 Tonnen, 1911 dagegen nur mehr 7000 t.[1]) Der Versuch Hamburgs, ein direktes Geschäft mit den Produktionsländern zu betreiben, stieß auf große Schwierigkeiten. Für Parakautschuk war Liverpool der führende Einfuhrhafen, für afrikanische Sorten Antwerpen. Obwohl Deutschlands Einfuhr 1910 7700 t betrug, gingen doch nur 728 t der ca. 30 000 t betragenden brasilianischen Ausfuhr direkt nach Hamburg.[2]) Zwar versuchte man das Geschäft mit Parasorten mehr zu betreiben und gründete zu diesem Zweck 1911 die Hamburger Gummibörse, von der man sich eine bedeutende Belebung des Geschäftes versprach. Doch bezog Hamburg 1913 nur $^{1}/_{3}$ seines Paraimportes direkt, den Rest über Großbritannien. Bei der starken finanziellen Bindung des Plantagenkautschuks an London war ein Eindringen in dieses Geschäft noch weit schwieriger. So legte sich Hamburg mehr auf den Handel von zweiten Sorten und deutschafrikanischen Produkten. Der Plantagenkautschuk verdrängte die minderwertigen Sorten bald vom Markte, so daß dadurch auch die Stellung Hamburgs als Kautschukmarkt erschüttert wurde. Seine Einfuhr wies 1913 einen bedeutenden Rückgang auf. Der Krieg und die strenge Rohstoffsperre der Entente, die sich im Laufe von 1915 auch auf alle neutralen Staaten ausdehnte, schalteten Hamburg als Importeur vollkommen aus. 1913 betrug die Einfuhr

---

[1]) Weltwirtschaftl. Archiv, Kiel 1915, Bd. I, S. 288.

[2]) Konsularbericht, Deutsches Handelsarchiv 1912, II, S. 178.

20497 t, wovon 4000 t wieder ausgeführt wurden.[1]) Als Hauptabnehmer kamen Rußland, Österreich und die Vereinigten Staaten in Frage.

Der Krieg schuf für Deutschland gänzlich abnorme Verhältnisse, sowohl was Einfuhr wie Preisbildung anlangt. Obwohl Kautschuk nach der Londoner Deklaration nicht als Bannware in Betracht kommen sollte, setzte England ihn doch im Oktober 1914 auf die Liste der unbedingten Bannwaren. Frankreich folgte diesem Beispiel. In der nächsten Zeit wußte die Entente auch in allen neutralen Nachbarstaaten Deutschlands durch Einrichtung von Überwachungsstellen, die ganz unter englische Kontrolle gerieten, die Einfuhr nach Deutschland zu unterbinden. So z. B. in Holland der Nederlandsch Overzee Trust (N. O. T.), der auf Befehl der britischen Regierung seit November 1915 selbst nach Holland keinen Kautschuk mehr einführen durfte. Durch diese Maßnahme gelang es England, auch die neutralen Staaten in Abhängigkeit vom Londoner Markt zu bringen.[2])

Deutschland trat mit einem Vorrat von schätzungsweise 2800—3000 Tonnen in den Krieg ein.[3]) Von August bis Ende 1914 gelang es, noch weitere 2583 Tonnen hereinzubekommen, gegenüber einer durchschnittlichen Monatseinfuhr von 1400 Tonnen im Frieden. Von Anfang 1915 ab waren im freien Verkehr keine Mengen mehr zu erwerben. Zur zentralen Durchführung der weiteren Einkäufe wurde eine „Kautschukabrechnungsstelle“ errichtet, an deren Ergebnis Österreich mit 25 % beteiligt war. Ihr gelang es, 1915 aus dem neutralen Auslande und Belgien noch insgesamt 260 Tonnen zu kaufen. Im folgenden Jahre konnten durch die verschärfte Sperre Englands nur noch ca. 50 Tonnen aufgebracht werden und 1917 nur ein paar Tonnen.

---

[1]) G. Schulze, Über die deutsche Gummikriegswirtschaft, Würzburg 1921, S. 13.

[2]) Tropenpflanzer 1917, S. 291.

[3]) Alle folgenden Zahlen aus: G. Schulze, Über die deutsche Gummikriegswirtschaft, Würzburg 1921.

Durch die Einnahme Antwerpens im Oktober 1914 eroberte man 600 Tonnen Kautschuk — allerdings viel weniger, als man in dem zweitgrößten Markt des Kontinents zu erbeuten erwartet hatte. Zusammen mit der Ladung eines russischen Dampfers brachten die ersten $1^1/_2$ Kriegsjahre rund 870 Tonnen an Beutekautschuk. 1916 gelang es dem Handels-U-Boot Deutschland in zweimaliger Fahrt zusammen 550 Tonnen Kautschuk zurückzubringen, die die sehr zusammengeschrumpften Bestände wieder auf den Stand von Ende 1915 brachten. Im nächsten Jahre konnten keine neuen Bestände erworben werden, erst 1918 brachte der Hilfskreuzer Wolf 174 Tonnen, die er in glücklicher Kaperfahrt erbeutet hatte. Zusammenfassend betrugen die Rohkautschukerwerbungen während des Krieges 4601 Tonnen. Wenn man bedenkt, daß gerade in den ersten Kriegsmonaten der Verbrauch noch sehr stark war, so daß die vorhandenen Bestände wohl restlos aufgebraucht worden sind, so hat Deutschland mit diesen 4601 Tonnen eigentlichen Rohstoffes vier Jahre haushalten müssen, um das wirtschaftliche und militärische Durchhalten ermöglichen zu können.

Als die Heeresbedürfnisse Ende 1914 immer größer wurden, sah man sich gezwungen, einen Ersatzstoff für Kautschuk zu finden und griff in steigendem Maße zu Regeneraten. Im November 1914 wurden sämtliche Rohgummi- und rohgummihaltigen Mischungen für Kriegszwecke beschlagnahmt. Sie durften aber noch in beliebigen Mengen verwandt werden. Während noch im Februar 1915 ca. $^1/_3$ Regenerate verarbeitet wurden, waren es im Mai schon 55 %, und gegen Ende 1915 verarbeitete man fast nur noch Regenerat mit wenigen Ausnahmen von einigen kg Rohkautschuk. Bald nahmen auch diese Bestände immer mehr ab. Im Laufe des Jahres 1915 wurden immer minderwertigere Regenerate aufgearbeitet, so daß im Februar 1916 alle Regenerate beschlagnahmt und den Fabriken die freie Verwendung nun mehr und mehr eingeschränkt wurde. 1917 erreichte die Rationierung ihren größten Tiefstand.

Neben den inländischen Regeneraten kamen noch einige ausländische Mengen zur Verwendung, die aber relativ klein waren.

Schon 1910 hatten die „Farbenwerke vorm. Friedrich Bayer & Co., Elberfeld“ praktische Versuche mit der Herstellung von synthetischem Kautschuk gemacht, die aber als zu teuer bald wieder aufgegeben worden waren. Unter dem Druck der Verhältnisse entschloß sich das Marineamt 1915, einen Auftrag von 100 Tonnen Kautschuk für U-Boot-Akkumulatoren-Kästen zu geben. Zur Ausführung dieses und weiterer Aufträge waren große Neuanlagen notwendig, die schnellstens errichtet wurden, so daß im Juli 1916 die ersten Lieferungen einsetzten, die sich mit der Vollendung der neuen Werke 1917 erweiterten. Bis Anfang 1918 war die Produktionsfähigkeit auf 120—150 Tonnen monatlich gesteigert worden. Um auch bei längerer Kriegsdauer gedeckt zu sein, ließ die Reichsregierung im September 1918 neue Anlagen errichten, die die Produktion auf 450 Tonnen monatlich steigern sollten. Durch den Waffenstillstand kam es nicht mehr zur Ausführung dieser Pläne.

1920 wurde die Herstellung von synthetischem Kautschuk ganz aufgegeben, da er mit den Naturprodukten im Preise nicht konkurrieren konnte.

Trotz der bald einsetzenden Beschränkung des Privatbedarfs war die Nachfrage für Heeresbestände so groß, daß sich gewaltige Preissteigerungen zeigten. Mitte September waren schon gegen den Friedensstand Preissteigerungen von 250 % — Mitte November von 400 % zu verzeichnen, während der Weltmarktpreis keine besondere Änderung aufzuweisen hatte. Ein Kilogramm Plantagenkautschuk, das Juli 1914 am Hamburger Markte 4,85 M. gekostet hatte, wurde mit 25 M. bezahlt. Die neutralen und auch deutschen Firmen, die mit kurzer Kriegsdauer rechneten, machten sich den Kautschukhunger in spekulativer Weise zunutze.

Aus Furcht, die private Initiative zu stören, wurde dieser Preistreiberei kein Widerstand entgegengesetzt. Erst die Verteilung und Abgeltung von Beutegegenständen machte

eine behördliche Preisregelung notwendig. Man bewertete die Beutemengen nach dem letzten Amsterdamer Friedenspreis nach dem Grundsatz, daß der Krieg nicht zur Spekulation ausgenutzt werden dürfe. Gegenüber dem Inlandspreise ergab sich dabei eine beträchtliche Differenz. Um eine Regelung vorzunehmen, die sowohl dem Verkäufer als dem Käufer gerecht werden sollte, setzte man den Verkaufspreis für diese Mengen auf 15 M. fest, wobei 3 M. für die Bildung eines Reservefonds von der Rohstoffverwaltungsstelle zurückbehalten wurden. Zugleich wollte man mit dem hohen Preise einen Anreiz auf das Ausland ausüben. Es zeigte sich aber bald, daß zu diesem Preise keine neuen Rohstoffbestände zu erwerben waren. Holland verlangte Mitte Juli 1915 Preise von 30 M. bis 40 M. pro kg. Auch die Industrie drängte jetzt, höhere Preise zu zahlen, da sie für die Zukunft völligen Rohstoffmangel befürchtete. So entschloß sich die Kautschukabrechnungsstelle, auf den Preis keine Rücksicht mehr zu nehmen, um dafür eine konstante Versorgung zu erreichen. Die amtlichen Preise für die Abgabe an die Fabriken wurden daher bis zum November auf 33,75 M. gesteigert. Dieser Preis blieb bis zum Kriegsende konstant. Die minderen Sorten wurden entsprechend gestaffelt, z. B. Kongo rot auf 25,90 M. Da jede Rohstoffpreiserhöhung sich in der Kalkulation der verarbeitenden Industrie weit höher bemerkbar macht, fürchtete man, daß der Fiskus des Reiches durch solche Abhängigkeit zu sehr belastet werden würde. Daher trennte man die Preise für die Abgabe an die Fabriken vom Einkaufspreise, für den man keine feste Grenze setzte. Für Rohkautschuk wurden im Höchstfalle 1917 bezahlt 116,60 M., 1918 noch 100 M. per kg.

Der Rohstoffstelle erwuchsen daraus natürlich große Differenzen, die aber durch die Gewinne gedeckt wurden, welche sie durch Hereinnahme von Beständen im Anfange des Krieges hatte machen können. Ferner wurden die großen Zufuhren der Handels-U-Boote und des Kreuzers Wolf zu 15 M. übernommen. Allerdings würden alle diese

Erträgnisse nicht ausgereicht haben, einen einzigen großen Posten Kautschuk zu solch enormen Preisen hereinzunehmen. Aber es gelang der Rohkautschukstelle eben nur geringe Mengen aufzutreiben, für die der Ausgleichsfonds Deckung gab.

Die Preisgestaltung am Regeneratmarkte wies eine andere Entwicklung auf, als die des Rohkautschukmarktes, weil für Altkautschuk eine leichtere Ergänzungsmöglichkeit aus inländischen Beständen gegeben war. Die Kriegsrohstoffabteilung begünstigte den Verbrauch von Regenerat sehr, und obwohl Anfang 1915 die Preise dafür stark in die Höhe getrieben wurden, griff sie nicht ein, um der Entwicklung nicht mit Höchstpreisen hinderlich im Wege zu stehen. Erst Ende 1915 wurde bei der Beschlagnahme der Automobilreifen ein Aufkaufspreis festgesetzt, der April 1916, als eine allgemeine Beschlagnahme von Regenerat eingeführt wurde, auch auf andere Artikel erweitert wurde. Die festgesetzten Höchstpreise blieben zwar oft erheblich hinter denen im freien Verkehr erzielten Preisen zurück, betrugen aber doch für einige Sorten 40—200 % des Friedenspreises.

Von einer Preispolitik kann man am wenigsten beim synthetischen Kautschuk sprechen, da sich hier nur Bayer & Co., Leverkusen, als Produzent und das Reich als Abnehmer gegenüberstanden. Angesichts der Ungewißheit der weiteren Ausnutzbarkeit der Anlagen hatte bei der Preisberechnung eine besonders hohe Amortisationsquote zugrunde gelegt werden müssen. Die ersten Aufträge zur Lieferung im Jahre 1916/17 wurden zu 25 M. für Hartgummi und 27,50 M. für Weichgummi hereingenommen. Wenn man bedenkt, daß 1916 für Naturkautschuk Preise bis zu 75,25 M. bezahlt werden mußten, sind diese Preise keineswegs besonders belastend für den Fiskus gewesen. Die Verteuerung der Rohstoffe machte eine zweimalige Erhöhung der Preise um 5 und 7 M. notwendig, so daß der Abgabepreis an die Industrie 1918 43 M. bezw. 45,50 betrug, während bester Rohkautschuk 33,75 M. kostete.

Die zwangsweise Verteilung der Rohkautschukmengen mußte noch bis Juli 1919 vorgenommen werden, da die

Entente da erst ihre Einfuhrsperre aufhob. Es lag im Interesse der gesamten Volkswirtschaft, bei dem zu erwartenden Rohstoffhunger den Einkauf einer besonderen Zentralstelle zu übertragen, und so wurde nach langen Verhandlungen mit der Regierung die Erlaubnis erteilt, daß der Zentralverein der Kautschukfabriken einen größeren Posten Rohkautschuk einführen durfte. Nach Aufhebung des Einfuhrverbotes setzte ein großer Aufschwung des Konsums ein. 1920 wurden 12 094 t verbraucht, 1921 überstieg der Konsum schon die Vorkriegsziffer beträchtlich und betrug 1922 27 987 t und übertraf somit den Konsum von 1913 um ca. 11 500 t.[1]) Diese starke Entwicklung ist durch den riesigen Bedarf des vollkommen ausgehungerten Marktes zu erklären. Durch den schlechten Stand der deutschen Valuta erlitt der deutsche Konsum 1923 einen beträchtlichen Rückgang, ganz im Gegensatz zu Frankreich, das gerade durch seine einsetzende Inflation seinen Konsum gewaltig steigern konnte. Diese Tatsache erklärt sich daraus, daß Frankreich 1921 mit 44,1 % am Weltreifenexport beteiligt war, der ihm genügend Devisen für den Rohkautschukeinkauf brachte, während Deutschland daran nur mit 5,3 % beteiligt war.[2]) Der Konsum konnte bis 1925 mit 25 400 Tonnen seinen höchsten Stand von 1922 noch nicht wieder erreichen. Trotz der absoluten Zunahme des Kautschukkonsums ist der Anteil Deutschlands am Weltkonsum zurückgegangen. 1905 betrug er 20 %, 1913 noch 13 %, und fiel 1925 auf 5 %, nachdem er 1922 mit 6,6 % den höchsten Stand der Nachkriegszeit erreicht hatte.

3. Verschiedene Konsumenten.

Nach Deutschland stand Rußland 1913 an zweiter Stelle des kontinentalen Konsums mit 12 761 t. Durch den Krieg steigerte sich der Verbrauch in 1915 um ca. 1000 t, mußte aber 1916 wegen abnehmender Produktionsmöglich-

---

[1]) Hamburger Wirtschaftsdienst, 10. 10. 24, S. 1402.

[2]) Commerce Reports, 16. 2. 25.

keiten bedeutend zurückgehen. 1916 lieferte England von einer gesamten Einfuhr von 3,9 Millionen Rubel für 3,5 Millionen Rubel.[1]) Nach dem Umsturz 1917 wurde der Konsum verschwindend gering, für 1920 wird er nur auf 508 Tonnen geschätzt und machte damit etwa 0,2 % des Weltkonsums aus gegen 10 % in 1913.[2]) Von seinem größten Tiefstande 1921 vermochte er mit Zunahme der geordneten Verhältnisse 1923 wieder ca. 5000 Tonnen zu erreichen.[3])

Frankreich konnte seinen Konsum von 5893 Tonnen in 1913[2]) durch Bedarf für Heereszwecke bis 1917 stark steigern auf 16 879 t. Der private Bedarf nach dem Kriege ermöglichte 1919 sogar eine weitere Zunahme der Nettoeinfuhr. Unter Ausnutzung der Inflation und der Krisis am amerikanischen Markte machte es 1921 einen bedeutenden Vorstoß auf dem internationalen Reifenmarkte. Die Konsumziffer weist daher ab 1921 ein starkes Steigen auf, so daß Frankreich 1925 mit 38 000 Tonnen an die erste Stelle der kontinentalen Konsumenten gerückt ist und an die zweite Stelle der Weltkonsumenten.[4]) Die Einfuhren gehen sowohl über Bordeaux wie Le Havre. Le Havre beteiligte sich vor dem Kriege an der Einfuhr von Parakautschuk und hatte eine direkte Dampferlinie zum Amazonas. Durch die zurückgehende Bedeutung des Parakautschuks verlor auch Le Havre an Bedeutung. Die Belieferung Frankreichs erfolgte während des Krieges fast ausschließlich durch England. 1919 bemühten sich die Kautschukhändler wieder, direkte Verbindung mit Brasilien herzustellen. Sowohl Bordeaux wie Le Havre haben heute keine Bedeutung für den Weltmarkt.

Bemerkenswert ist noch die starke Zunahme des japanischen Konsums durch die schnell um sich greifende Industrialisierung dieses Landes. 1913 verbrauchte Japan

---

[1]) Weltwirtschaftl. Archiv, Kiel 1917, Bd. I, S. 157.
[2]) Weltwirtschaftl. Nachrichten, 15. 7. 21.
[3]) Hamburger Wirtschaftsdienst, 10. 10. 24, S. 1403.
[4]) Geopolitik 1925, Heft 8, S. 594.

erst 1188 tons — 1925 ca. 18 500 tons[1]) nach einer vorübergehenden Höchsteinfuhr von 23 164 tons im Jahre 1921.[2]) Während 1913 noch ein großer Teil der Kautschuklieferungen über London kamen, bezog Japan 1926 von den ostasiatischen Märkten direkt und bedeutende Mengen aus eigenen Plantagen.

---

[1]) Geopolitik 1925, Heft 8.

[2]) Hamburger Wirtschaftsdienst 10. 10. 1924, S. 1403.

III. Kapitel.

Englisch-amerikanischer Kampf um den Kautschukmarkt.

Berücksichtigt man, daß 1924 in den Vereinigten Staaten von Amerika ca. 18 Millionen Wagen liefen, der Reifenimport aber nur 5 % des Gesamtkonsums an Reifen ausmacht, so versteht man ohne weiteres, daß die amerikanische Reifenindustrie die größte der ganzen Welt ist. Dementsprechend ist auch die Einfuhr von Kautschuk die größte, die irgend ein Land aufzuweisen hat. Von seiner Einfuhr verbraucht Amerika 95 % selbst und führt nur 5 % wieder aus, so daß man sagen kann, daß die amerikanische Einfuhr seinem Verbrauche entspricht. 1925 beträgt die amerikanische Rohkautschukeinfuhr 375 000 tons bei einem Weltkonsum von ca. 500 000 tons, das sind 75 % des Weltkonsums.[1]) Die „Times“ berechnet unter dem 19. 11. 1921 den Verbrauch an Rohkautschuk pro Kopf der Bevölkerung in den Vereinigten Staaten mit 4,15 lbs., in England mit 1,48 lbs. Deutschland kommt hinter Frankreich und Italien neben Japan mit 0,36 lbs.[2]) Der Unterschied erklärt sich aus dem verschiedenen Lebensstandard der einzelnen Völker.

Aus den aufgestellten Daten ist zu ersehen, daß eine Steigerung des Weltmarktpreises für Rohkautschuk bei den großen Mengen des jährlichen amerikanischen Bedarfs dieses volkswirtschaftlich aufs empfindlichste treffen muß, und es ist zu verstehen, daß das sonst in allen Rohstoffen unab-

---

1) Weltmarkt 30. 9. 25.

2) Entsprechende Zahlen für 1923: Vereinigte Staaten 6,15 lbs., Großbritannien 1,12 lbs., Deutschland 0,69 lbs.; aus: Statist 21. 6. 24, S. 1139.

hängige Amerika alle Anstrengungen macht, um sich eine eigene Rohkautschukversorgungsmöglichkeit zu schaffen.

Trotz des großen Bedarfs kommen die Vereinigten Staaten nicht als eigene Kautschukproduzenten in Frage. Da die Vereinigten Staaten in der gemäßigten Zone liegen, der Anbau von kautschukliefernden Pflanzen aber nur in den tropischen und 10—15° im subtropischen Gürtel möglich ist, so ergeben sich keine Anbaumöglichkeiten.

Die Herstellung von synthetischem Kautschuk, die während des Weltkrieges in Deutschland zu hoher Vollendung gebracht wurde, kann mit der wesentlich billigeren Herstellung von Naturkautschuk nicht konkurrieren und kommt somit praktisch nicht in Frage. Von den Möglichkeiten, in den amerikanischen Kolonien Kautschuk anzubauen, wird nachher noch die Rede sein.

Amerikanische Kapitalbeteiligungen sind bis 1914 im Verhältnis zu den gesamten, in der Kautschukkultur investierten Kapitalien nicht von Bedeutung. Der amerikanische Kapitalismus hat eine bemerkenswerte Abneigung, sein Kapital so weit entfernt von der Heimat anzulegen — zudem paßt die langsame Entwicklung der Pflanzungen, die immerhin 6—8 Jahre brauchen, um den ersten Ertrag abzugeben, nicht in sein System des Geldverdienens. Soweit es sich feststellen läßt, gibt es 1920 nur vier amerikanische Gesellschaften, die im Osten Plantagen besitzen, von einigen kleineren Gesellschaften in Mexiko abgesehen, die seit 1907 dort den minderwertigen Guayale-Kautschuk herstellen.

1. Die United States Rubber Plant. Incorp., eine Tochtergesellschaft der General Rubber Comp., die mit einem Kapital von 30 Millionen Dollar, wovon 10 Millionen angelegt sind, mit der niederländischen Regierung in Sumatra langfristige Verträge abgeschlossen hat. Von den 46—48000 acres bepflanzten Gebietes sind ca. 90% ertragreif. Sie hat in Sumatra weitere 50000 acres Land gepachtet, ebenso in Malaia, Kedah, Johore und plant sich noch weiter auszudehnen. Sie besitzt die größten reinen Plantagen der Welt. — Trotzdem kann sie den Bedarf der eigenen

Fabriken — 41 in den Vereinigten Staaten und 16 in Kanada — nicht decken.

2. Goodyear Tire and Rubber Comp. hat 20000 acres ebenfalls auf Sumatra, von denen 1920 erst 2000 acres ertragreif sind. Bei voller Ertragsfähigkeit hofft die Gesellschaft 20 % ihres eigenen Bedarfes decken zu können.

3. Die Lebha Plantation Comp. Ltd., eine Subsidiargesellschaft der Manhattan Rubber Manf. Comp., hat auf Java 2000 acres, von denen aber noch kein Ertrag gewonnen wird.

4. Continental Rubber Comp. besitzt durch ihre Tochtergesellschaft, die Continental Plantation Comp., Konzessionen in Sumatra von 20000 acres, von denen aber noch nichts ertragreif ist. Von einem Kapital von 3 Millionen Dollar sind 1 Million Dollar schon investiert.[1])

Zusammenfassend: Amerika besitzt im ganzen einschließlich aller Konzessionen 1920 159000 acres, wovon aber nur 29 % ertragreif sind und weitere 14 % erst angepflanzt, so daß man ohne weiteres sieht, daß Amerika in der Hauptsache noch lange auf den Import von Rohkautschuk angewiesen sein wird.[2])

Im Gegensatz hierzu produzierte das Britische Reich 1920 75 % der gesamten Weltproduktion und kontrollierte durch seine im Osten angelegten Kapitalien noch einen weiteren bedeutenden Prozentsatz der Niederländisch-Indischen Produktion. Man erkennt hier schon die Gefahr für Amerika als Konsument von 75 % der Welternte, von einem so mächtigen, fast monopolistischen Produzenten abhängig zu sein.

Der Stevenson-Plan, den man als Ganzes als einen mißlungenen Versuch der Stabilisierung der Kautschukpreise auf einen festen Punkt bezeichnen kann, bewirkte, wie gezeigt, im Gegenteil, daß der Preis, nachdem die Londoner Vorräte von 1922/23 schnell aufgebraucht waren, durch die Kon-

---

[1]) Trade News Service, New York 25. 10. 20.

[2]) Hamburger Wirtschaftsdienst 10. 12. 20.

junktur auf dem Automobilmarkt im Dezember 1924 eine Höhe von 4 sh. erreichte, sogar im Laufe 1925 in überstürzter Hausse auf $4^1/_2$ sh. am 20. Juli stieg und damit das Dreifache des Normalpreises ausmachte, den der Stevenson-Plan hätte halten sollen. Schon im Dezember 1924 setzt daher die Kritik der amerikanischen Verbraucher ein. Hier wäre der Punkt gewesen, wo das englische Kolonialamt zu einem elastischeren System hätte greifen sollen, um die Produktion dem Bedarf anzupassen, wenn es schon den Stevenson-Plan nicht ganz fallen lassen wollte. Der Fehlschlag des Stevenson-Planes wurde noch dadurch verstärkt, daß während der ersten Kriegsjahre nur geringe Neupflanzungen vorgenommen waren, so daß der 1923 plötzlich einsetzende starke Bedarf an Rohkautschuk nicht gedeckt werden konnte. Während noch 1920 ein Überschuß der Produktion über den Verbrauch von 78000 tons zu verzeichnen war, ergab sich für 1924 ein ungedeckter Bedarf von 55000 tons.[1]) Schon zu Anfang des Jahres 1923 wandte sich die amerikanische Interessenvertretung der Konsumenten, die Rubber Association of America, an die britische Rubber Grower Ass. mit der Einladung zu einer Besprechung der gegebenen Lage und bekam auch eine zustimmende Antwort von britischer Seite, sehr zum Verdruß der Pflanzer, die mit Recht einwandten, daß ihnen Amerika zu Zeiten tiefster Kautschukpreise kein Interesse zur Klärung und Besserung der Lage entgegengebracht hätte.

Der Verbrauch der Vereinigten Staaten betrug aber schätzungsweise 1925 375000 tons bei einem Weltverbrauch von 500000 tons.[2]) Bei einer geschätzten Gesamtproduktion für 1925 von 477000 tons mußte der fehlende Betrag aus Vorräten gedeckt werden, die aber zu Ende des Jahres 1925 im Britischen Reiche nur mit 7000 tons angegeben werden. Aus Angst vor dieser Verknappung des Marktes und der tatsächlichen Steigerung des Preises im Jahre 1925 trat,

---

[1]) Economist, London 30. 1. 26.

[2]) Weltmarkt 30. 9. 25. (Nach Rubber Grow. Ass.)

nachdem er schon 1923/24 protestiert hatte, Handelssekretär Hoover erneut auf den Plan. Er machte sich zum Mittelpunkt des folgenden Streites, der zum Hauptfall der Kampagne Hoovers und der Regierung gegen die tatsächlichen und angeblichen Monopole wurde, die die amerikanische Wirtschaft bedrohen sollten. Kautschuk wurde durch sein Eintreten in den Kampf zum Objekt, sowohl der Innen- wie Außenpolitik bestimmter Staaten, Amerikas als Hauptkonsument auf der einen, Englands als Hauptproduzent auf der anderen Seite. Die nun stattfindenden Auseinandersetzungen sind charakteristisch für die Taktik der amerikanischen Preisbeschwerden.

Hoover ist der Ansicht, daß ein Land, das mit 70 % am Kautschukverbrauch beteiligt ist, Mittel und Wege finden muß, um in tropischen Gebieten eine eigene Kautschukproduktion zu stimulieren. Demgemäß regt er Neupflanzungen und Versuche in den verschiedensten Teilen der dem amerikanischen Einfluß offenstehenden Tropen an, auf die später noch zurückzukommen ist. Die National Automobile Chamber of Commerce wandte sich gleichzeitig an die verwandten Industrien in 36 anderen Staaten mit der Aufforderung, sich dem Vorgehen gegen England anzuschließen.

Ende Oktober 1925 ergreift Hoover erneut das Wort zur Beschwerde und führt aus: „Die englische Kautschukkontrolle sei ein Ausfluß des Kriegswirtschaftsgeistes. Die Lösung des Konfliktes sei nicht durch Zwang, sondern durch Einsicht aller Staatsmänner der Welt zu erreichen. Auf jedes Regierungseingreifen müsse verzichtet werden.“[1]) Nachdem verschiedene diplomatische Schritte Amerikas in England keinen Erfolg hatten, wurde der amerikanische Präsident Coolidge um direkte Regierungshilfe angegangen, die er jedoch nach seinem Grundsatz — keine Politik im Wirtschaftsleben — strikte ablehnte. Dafür schlug er aber den amerikanischen Finanzkreisen vor, den kontrollierenden

[1]) Rede Hoovers in Erie vom 31. 10. 1925, aus: Statist 9. 1. 1927, S. 58.

Staaten keine weiteren Kredite zur Verfügung zu stellen, obwohl die Regierung immer erklärt hatte, Repressalien seien das letzte, was man anwenden wolle.

Ein staatlicher Eingriff in das freie Spiel der Kräfte ist oft vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus bedenklich. Sieht man aber, daß der Stevenson-Plan seine Wirkung vollkommen verfehlt hatte, und daß eben durch diesen Stevenson-Plan der Anteil Englands an der Weltproduktion von 75 % im Jahre 1920 auf 52 % im Jahre 1924 zugunsten vor allem der Niederländisch-Indischen Produzenten gefallen ist,[1]) so versteht man nicht ohne weiteres, weshalb sich der Vorstoß nur gegen England, nicht aber gegen die Niederlande richtet, die zwar ihre Produktion nicht eingeschränkt, von den hohen Preisen aber in aller Ruhe profitiert haben. Das wird einem klarer, wenn man weiter hört, daß die Mehrausgaben, die der Wirtschaft der Vereinigten Staaten für 1925 erwachsen, 700 Millionen Dollar betragen, gerade soviel, als die jährlichen Zahlungen Englands für seine Kriegsschulden an Amerika ausmachten.[2])

Auffallend ist weiter, daß Hoover von Zeit zu Zeit, wenn der Kampf durch andere Dinge in den Hintergrund geschoben wird, erneut auf den Plan tritt. Dabei ist die Taktik eines solchen Kampfes stets dieselbe. Die zu vertretende Sache wird als eine solche der ganzen Nation ausgegeben. Der Kampf nicht als eine Angelegenheit des Dollars, sondern als prinzipieller Natur. Die Konsumenten werden mit Schlagworten vom Kern der Frage abgelenkt, während die eigentlichen Interessenten, die Kautschuk verarbeitende Industrie mit ihren Riesengewinnen, im Hintergrunde bleiben. Das Nächstliegendste, eine Aufhebung der amerikanischen Einfuhrzölle für Reifen, wird gar nicht erst erwogen, obwohl Reifen in England 25 % billiger sind. Die Kautschukpreise sind tatsächlich in den Wochen der heftigsten Debatten von ihrem höchsten Stande 1,09 $ auf

---

[1]) Economist, London 30. 1. 26, S. 190.

[2]) Geopolitik 1926, H. 8, S. 638.

68 cents am 28. Januar heruntergegangen. Die Ersparnis für die amerikanische Wirtschaft ist ersichtlich, und Hoover der Mann, dem die Stimmen des augenblicklich dominierenden „industrial bloc" der republikanischen Partei bei der nächsten Wahl gewiß sind.

Bei der Heftigkeit des Gegensatzes fehlt es nicht an Vorschlägen und Plänen, sich von der englischen Kontrolle frei zu machen. Wie bei allem im amerikanischen Wirtschaftsleben, ist auch hier die Großzügigkeit der Handhabung auffallend, es fragt sich nur, wieviele dieser Pläne in die Tat umgesetzt werden, zumal der Kautschukpreis 1926 beträchtlich gefallen ist.

Am erfolgreichsten durchgeführt ist jedenfalls die Loslösung des Kautschukbezuges vom Londoner Zwischenmarkt. Diese Bewegung des direkten Importes aus den eigentlichen Produktionsländern geht schon vom Kriege aus, während dessen der mangelnde Frachtraum, die U-Bootgefahr und die Ausfuhrverbote der englischen Regierung ein Zurückgreifen auf Brasilien, den nächsten Produzenten, nötig machte und den direkten Weg von Ostasien nach San Franzisko begünstigte. Dieser direkte Weg bedeutet eine Ersparnis an Frachten von 2 d pro lb., der sich in der Differenz der London-Neuyorker Marktpreise ausdrückt. Wie sehr der Krieg die Verschiebung der amerikanischen Einfuhr beeinflußt hat, zeigt eine Angabe der Londoner „Times" vom 23. 8. 1919.

	30. 6. 1914	1918
über England:	36½ %	5½ %
von Malaia und Ceylon:	12 %	66 %
von Brasilien:	30½ %	10½ %
von Niederländisch-Indien:	1 %	14 %

Besonders bemerkenswert ist der Rückgang des Londoner Anteils und die Vermehrung des Importes aus Niederländisch-Indien um das Vierzehnfache; von den Malaischen Staaten bezieht Amerika 1918 $^4/_5$ der Gesamtausfuhr.

In den ostasiatischen Häfen Batavia und Singapore unterhält Amerika eigene Einkaufsgesellschaften und dringt vor allen Dingen stark in das Niederländisch-Indische Gebiet ein. Mit niederländisch-indischen Gesellschaften werden von den amerikanischen Gummifabriken langfristige Lieferungsverträge auf 3—5 Jahre im voraus abgeschlossen, meist zu einem festen Preise, der eine Grundlage der Kalkulation abgeben kann. Ferner tut Amerika in Ostasien alles, dem Stevenson-Plane Abbruch zu tun, unterstützt öffentlich den Schmuggel von Eingeborenen-Kautschuk und kauft jedes Quantum Plantagen-Kautschuk auf.[1])

Der Einfluß der Vereinigten Staaten auf den brasilianischen Markt war bereits durch den Krieg sehr groß geworden, so daß Amerika 1918/19 $^{2}/_{3}$ der gesamten brasilianischen Produktion in Höhe von 22 445 Tonnen aufnahm.[2]) Dieses Verhältnis ist bis 1925 im wesentlichen konstant geblieben, wenn auch die stagnierende brasilianische Produktion im Verhältnis zur steigenden asiatischen Produktion stark in den Hintergrund getreten ist und 1925 kaum noch 5—6 % der Weltproduktion ausmacht.[3])

Unter dem Einflusse Hoovers haben die National Rubber Ass. und die National Automobile Chamber of Commerce eine Gummiersparnis-Kampagne eröffnet, wobei das ganze Volk aufgefordert wird, seinen Bedarf an Reifen (1925: 55$^{3}/_{4}$ Millionen Stück)[4]) einzuschränken. Zur gleichen Zeit empfiehlt die Americ. Rubber Ass. ihren Mitgliedern, den Rohgummiverbrauch einzuschränken, die Reifenproduktion auf wenige Standardtypen zu beschränken und Regenerat zu gebrauchen. Der Regeneratverbrauch der Vereinigten Staaten stieg wirklich in den Jahren 1924/25 von 22,2 % des Anteils am gesamten Kautschukkonsum auf 34,5 % im

---

[1]) Nach: Straits Budget 11. 8. 1927 beträgt der Schmuggel monatlich ca. 2000 tons.

[2]) Tropenpflanzer 1920, S. 256.

[3]) Geopolitik 1925, Heft 8, S. 592, aus: The Worlds Rubber Pos. London.

[4]) Ebenda 1926, Heft 8, S. 639.

Jahre 1925 und zeigt schon in den ersten Monaten 1926 eine starke Zunahme auf 38,9 %.[1]) Da aber Regenerat jedesmal bei steigenden Rohkautschukpreisen mehr zur Verwendung gelangt, kann man nicht genau nachweisen, ob sein zunehmender Gebrauch durch Hoovers Propaganda oder die Schwankung des Rohkautschukpreises bedingt ist.

Wenn jetzt auf die Anlage neuer Plantagen näher eingegangen werden soll, so lasse ich von vornherein alle Pläne beiseite, mit denen die amerikanischen Zeitungen ihre Spalten lange Zeit hindurch füllten. Kapital schien dabei gar keine Rolle zu spielen, und diese Großzügigkeit machte auch vor dem Areal der zu bepflanzenden Ländereien nicht halt.

Schon 1923 machte das französische Kolonialamt der amerikanischen Regierung das Angebot, ihr in Indochina geeignete Landflächen für den Kautschukanbau zur Verfügung zu stellen; merkwürdigerweise ist aber auf dieses Angebot hin nichts erfolgt.

Angeregt durch die Hooversche Propaganda, brachte im Dezember 1925 im Repräsentantenhause ein Führer der Regierungsparteien den Antrag ein, einen Untersuchungsausschuß über die Kautschukfrage einzusetzen, und die Regierung bewilligte diesem Ausschuß 500 000 Dollar. Gleichzeitig gründete die Chamber of Commerce die „American Motor Rubber Corporation" mit 10 Millionen Dollar Kapital, der sich 102 Automobilfabriken anschlossen. Das Programm bezweckte zunächst eine Untersuchung über die Anbaumöglichkeiten in tropischen Gebieten. Später sollten eigene Plantagen errichtet und kleinere Gesellschaften aufgekauft werden.

Diese Versuche, vor allem die des amerikanischen Handelsdepartements, das in Verbindung mit dem amerikanischen Landwirtschafts-Departement nichtbritische, subtropische Gebiete auf die Möglichkeit eines Anbaues hin untersuchte,

---

[1]) Berliner Tageblatt 9. 8. 26 (nach Neuyorker Großhandlung Henderson, Helm & Co.).

hatten Erfolg, indem Ende Juni 1925 Harvey Firestone ankündigte, daß ein unter seiner Leitung stehender Konzern in Liberia ein Gebiet von 1 Million acres gewonnen habe, um Amerika von der englischen Kautschukkontrolle frei zu machen. Diese Gründung soll mit 100 Millionen Dollar kapitalisiert werden, die von einem Syndikat der gesamten amerikanischen kautschukverarbeitenden Industrie gezeichnet werden sollen. Die Regierung von Liberia bekommt dafür von den Gesellschaften eine Anleihe von 5 Millionen Dollar. Zu den konzessionierten Ländereien gehört auch die 500 ha große Hevea-Plantage, die die Regierung von der britischen Monrovian Rubber Comp. übernommen hat und die Stecklinge für die neuen Plantagen liefern soll. Liberia ist für die Anlage von Hevea-Plantagen gut geeignet. Es fragt sich nur, ob die Arbeiterfrage sich in Wirklichkeit so gut löst, wie sie es nach dem Prospekt Firestones tut. Für die Plantagen sind 300 000 Arbeiter notwendig, d. i. $^{1}/_{6}$ der gesamten Bevölkerung. Von englischer Seite wird auf große Anbauversuche in Liberia hingewiesen, die an Arbeitermangel scheiterten. Es fragt sich weiter, ob sich amerikanisches Kapital bereit findet, sich in einem Land, das dem direkten politischen Einflusse Amerikas so entzogen ist wie Liberia, zu investieren. — Ganz abgesehen davon, daß es in den ersten 4—6 Jahren dividendelos arbeiten muß.

Die amerikanischen Handels- und Landbaudepartements empfehlen in einem Bericht vom August 1925 die Ausdehnung des Anbaues auf den Philippinen, wo jährlich 70 000 tons Kautschuk zu ernten seien. Die Plantagen eignen sich ihrer Lage und Bodenbeschaffenheit nach gut für den Anbau von Kautschuk. Die politischen Verhältnisse in den Philippinen sind dafür um so ungünstiger und werden in dem Bericht geflissentlich verschwiegen. Die Vereinigten Staaten haben den Philippinos nämlich bei politischer Mündigkeit die Autonomie versprochen. Mündigkeit ist zwar ein sehr dehnbarer Begriff, doch läßt sich die Erfüllung des Versprechens nicht mehr lange hinausschieben. Das ist natürlich nicht dazu geeignet, zu langfristigen

Kapitalinvestitionen anzuregen. 1925 weist eine Statistik in den Philippinen nur eine bepflanzte Fläche von 1985 acres aus, die von zwei amerikanischen Gesellschaften dort neu kultiviert wurde.[1]) Die Kautschukproduzenten bearbeiten daher die öffentliche Meinung der Vereinigten Staaten, die Philippinen zu behalten. Außerdem sind die philippinischen Gesetze weder der Errichtung von Großplantagen noch der Einfuhr von contract labour und von Kulis günstig. Da die Philippinos faul sind, würde die Arbeiterfrage große Schwierigkeiten bereiten. Die inneren Widerstände der Philippinos werden sich nicht so leicht überwinden lassen, da sie, wie alle ehemals spanischen Kolonien, eine große Abneigung gegen die großen Gesellschaften haben. Firestones Pläne scheiterten jedenfalls an diesem Widerstande.

In Mexiko haben die amerikanischen Investierungen keine größere Bedeutung erreicht. Firestone hat sich zwar ein Gebiet von 25000 acres Plantagen gepachtet. Da aber in Mexiko als Kautschuklieferant nur der wenig ergiebige Guayalestrauch in Frage kommt, ist der Ertrag dieses Gebietes nicht von Bedeutung. Zudem sind die politischen Verhältnisse Mexikos stets derartig schwankend, daß Firestone es vorgezogen hat, den Pachtvertrag nur auf zwei Jahre abzuschließen.

Das nächstliegendste, auch von Amerika politisch am besten zu beeinflussende Gebiet ist zweifellos Brasilien. Die amerikanische Enquete-Kommission schätzt die Anzahl der Heveabäume im Gebiete des Amazonas auf 30 Millionen Stück, von denen erst 6 % ausgebeutet seien.[2]) Sie weist auch auf die Möglichkeit hin, durch Kulieinfuhr einen geregelten Plantagenbetrieb durchzuführen. Die Schwierigkeit der Arbeiterbeschaffung und vor allem deren Lebensmittel zu besorgen sind derart groß, daß an eine wesentliche Ausdehnung der Amazonasproduktion zu Preisen, die mit denen der ostasiatischen Produktion konkurrieren können, nicht gedacht werden kann. Zudem ist das augenblickliche politische Ver-

[1]) Tropenpflanzer, Aug. 1926.

[2]) Hamburger Wirtschaftsdienst 1. 8. 1924, S. 1001.

hältnis zwischen Amerika und Brasilien durch die Verweigerung einer Kaffeevalorisationsanleihe nicht gerade günstig. Daher ist auch das Verhältnis der brasilianischen Einfuhr nach den Vereinigten Staaten trotz der Belebung der Produktion durch die hohen Preise im Jahre 1924/25 ziemlich konstant geblieben. Amerika nimmt $^2/_3$ des gewonnenen Kautschuks auf.

In den ostasiatischen Produktionsgebieten selbst haben die Amerikaner schon während des Krieges große Anstrengungen gemacht, ihren Landbesitz zu erweitern. In den malaiischen Gebieten wurde ihnen jedoch bald dazu jede Möglichkeit genommen durch ein Gesetz, das einen Landerwerb für Nichtengländer und Malaien über 50 acres unmöglich macht. So richtete sich das Augenmerk mehr auf die niederländisch-indischen Gebiete, in denen sie am besten Fuß fassen konnten. Teils durch Kapitalbeteiligungen bei fremden Gesellschaften, teils durch Übernahme von Plantagen dehnten die Amerikaner, vor allem in Sumatra, ihren Besitz bis Anfang 1925 auf 26 623 ha aus, das sind 16 % der Gesamtfläche gegen 29 % englischen und 31 % holländischen Besitzes. Um dieser stark zunehmenden Bewegung Einhalt zu tun, erhöhte im März 1925 die „Amalgamated Rubber Estates Co.“, eine der größten englischen Kautschuk-Gesellschaften, ihr Kapital um 750 000 Pfd. Strlg. zum Ankauf von Plantagen in Sumatra.[1])

Der größte und eigentlich bedeutendste Faktor der amerikanischen Produktion ist die United States Rubber Comp. Sie legte schon 1911 auf Sumatra Plantagen an und besitzt an altem Bestand in Sumatra und Malaia zusammen 124 064 acres und an Neupflanzungen 81 769 acres, wobei das Verhältnis der tragenden zur zu bepflanzenden Fläche 61 % beträgt. Die ca. 7 Millionen Bäume brachten der Gesellschaft 1925 einen Ertrag von ca. 20 Millionen lbs.[2]) Im ganzen haben die Amerikaner in den holländischen Sundainseln zwischen 2—300 000 acres in die Hand bekommen.

[1]) Neue Züricher Zeitung 11. 6. 1925.

[2]) Statist 3. Juli 1926, S. 25.

Die Kapitalbeteiligung der amerikanischen Gesellschaften in Ostasien, vorwiegend Niederländisch-Indien, ist ein weiterer wichtiger Faktor. Zwar scheiterte im August 1922 ein Versuch zur Gründung einer International Plant. Rubber Comp. mit 50 Millionen Dollar Kapital, die die Kontrolle asiatischer Gesellschaften erwerben sollte, an der Zurückhaltung der britischen Shareholders Corp., die die Vormachtstellung Amerikas fürchtete, doch lassen die Amerikaner sich keine Gelegenheit der Kapitalinvestierung entgehen, wie am besten die Beteiligungen an den zahlreichen holländischen Gründungen in Amsterdam zeigen.

Die in Niederländisch-Indien angelegten Kapitalien, die 1909 noch gar nicht erwähnt werden, belaufen sich 1911 auf 1 Million fl.[1]) 1914 sind sie schon auf 18 Millionen gestiegen und betragen 1916 bereits 45 Millionen fl.[2]) und sind für Anfang 1926 für das gesamte ostasiatische Gebiet auf 32 Millionen Dollar=80 Millionen fl. gestiegen.[3]) Die großen Anstrengungen der Amerikaner auf diesem Gebiete sind nicht zu verkennen, wenn auch die Engländer mit 505 Millionen Dollar von 876 Millionen Dollar einen gewaltigen Vorsprung haben, und der amerikanische Anteil erst 3,6 % des gesamt angelegten Kapitals ausmacht. Die sich bei der Kapitalbeteiligung bietenden Schwierigkeiten sind nicht zu unterschätzen, da die niederländisch-indische Regierung lieber Kapitalbeteiligungen von möglichst vielen Staaten sucht, als von einer Großmacht in Abhängigkeit zu geraten.

Faßt man die Berechtigung dieses Kampfes und seine wirtschaftlichen Folgen sowohl für Amerika als für britische Kautschukproduktion ins Auge, so muß man sagen, daß Amerika am wenigsten Grund für ein prinzipielles Vorgehen gegen eine Preisbeeinflussung hat, zumal der Stevenson-Plan nur zum geringen Teile an der Preissteigerung des Rohkautschuks 1925 schuld ist, die durch die Verknappung des Marktes sowieso eingesetzt hätte. Der

---

[1]) Konsularbericht, Deutsches Handelsarch. 1911, Teil II, S. 786.

[2]) Tropenpflanzer 1920, S. 242.

[3]) Ebenda August 1926.

sprunghaft steigenden Automobilkonjunktur war die Rohkautschukproduktion nicht gewachsen, ebensowenig mit wie ohne Stevenson-Plan.

Weder die Pläne Amerikas noch die wiederholten Vorstellungen des amerikanischen Botschafters in London, die auf Drängen der amerikanischen Reifenindustrie stattfanden, haben auf die Engländer Eindruck gemacht. Jedenfalls erklärte der britische Kolonialsekretär Mr. Amery noch 1925, daß der Stevenson-Plan sich so gut bewährt habe, daß trotz der bedeutenden Anteilsteigerung des holländischen Teiles der Weltproduktion an ein Aufgeben nicht gedacht werden könne.

Der Kampf Amerikas um seine Unabhängigkeit auf dem Rohkautschukmarkt kann nur dann von endgültigem Erfolg sein, wenn der Automobilbedarf in dem Maße weitersteigt wie bisher. Nur so oder durch Aufkommen einer bedeutenden neuen Verwendungsmöglichkeit für Rohkautschuk würde eine Verwertung der geplanten starken Produktionssteigerung möglich sein. In Amerika selbst ist aber heute schon ein gewisser Sättigungsgrad im Automobilbedarf eingetreten. Wie lange wird es dauern, bis durch die riesigen amerikanischen Produktionsanlagen eine Sättigung der Welt erreicht worden ist?

Nimmt man den amerikanischen Verbrauch an Rohkautschuk für 1926 mit 862 Millionen lbs.[1]) an, den Durchschnittsertrag von 1 acre = 300 lbs., so wären allein 2 873 000 acres notwendig, um den heutigen Bedarf zu decken. Da die durchschnittlichen Kosten für die Umwandlung von einem acre Boden in Plantagenland ca. 500 Dollar betragen, wäre ein Gesamtkostenaufwand von ca. 1500 Millionen Dollar nötig. Ob bei solchem Kapitalaufwand die Produktion zu einem Preise von 1 sh 3 d möglich ist (wie der Stevenson-Plan zu stabilisieren bezweckte), ist höchst zweifelhaft. Angenommen aber, diese neue Menge von Rohkautschuk käme in 10 bis 15 Jahren an den Markt, so müßte sie, trotz aller Steigerung der Nachfrage zusammen

---

[1]) Tropenpflanzer August 1926.

mit der Menge der bestehenden Plantagen, die kraft ihrer natürlichen Produktionsbedingungen bis dahin auch noch beträchtlich zugenommen haben, einen solchen Druck auf den Markt ausüben, daß Rohkautschuk zu den allergeringsten Preisen angeboten werden würde. Ob dabei die amerikanischen Plantagen als Sieger hervorgehen würden, ist noch sehr zweifelhaft. Auf alle Fälle bedeuten die amerikanischen Pläne, wenn sie bis zur letzten Konsequenz durchgeführt werden, eine enorme Vergeudung von Kapital, entweder auf Seiten der neu zu errichtenden oder der bestehenden Produktionsanlagen.

Literaturverzeichnis.

1. Zeitschriften.

Zeitschrift für Geopolitik. Berlin-Grunewald.
Die Gummiwelt. Hannover.
Die Gummizeitung. Berlin.
Hamburger Wirtschaftsdienst. Hamburg.
Magazin der Wirtschaft. Berlin.
Der Tropenpflanzer. Zeitschrift für die tropische Landwirtschaft. Berlin.
Weltwirtschaftliches Archiv. Herausgeg. von B. Harms. Kiel.
Wirtschaft und Statistik. Herausgeg. vom Statist. Reichsamt. Berlin.
Zeitschrift für die gesamten Staatswissenschaften 1864.
Deutsche Konsularberichte.
The Economist. London.
The India Rubber World. London.
The Statist. London.
The World's Rubber Position. London.
Handelsteil vieler großer Tageszeitungen.

2. Private Publikationen.

Schidrowitz, Philip: Rubber. London 1916.
Schulze, G.: Über die deutsche Gummikriegswirtschaft. Würzburg 1921.
Schüle, O.: Gummifabrikation. Heidelberg 1917.
Baas, W.: Die Kautschukwarenindustrie Deutschlands. Berlin 1921.
Wieduwilt, C. H.: Die Kautschukproduktion und der Kautschukhandel der Welt. Köln 1912.

Das Material entstammt zum größten Teil dem Hamburger Weltwirtschaftsarchiv.

Lebenslauf.

Ich bin am 31. 7. 02 in Bielefeld geboren als Sohn des Lichtbildners F. Packenius. Nach vierjährigem Volksschulbesuch und 9jährigem Besuch der Oberrealschule in Bielefeld trat ich 1921 in die kaufmännische Lehre bei den „Göríckewerken A.-G.", Bielefeld und studierte ab W. S. 1922/23 Volkswirtschaft — drei Semester in Tübingen, eins in Göttingen und sechs in München. Im April 1926 machte ich in München das Diplom-Examen für Volkswirte und promovierte im November 1927 ebenfalls in München.